

**关于苏州亚德林股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核
问询函中有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2022]200Z0507 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

目 录

问题 1、关于创业板定位与产业政策.....	2
问题 4、关于其他历史沿革.....	5
问题 6、关于收入与客户.....	12
问题 7、关于成本与采购.....	61
问题 8、关于外协加工.....	85
问题 9、关于毛利率与调价机制.....	90
问题 10、关于期间费用.....	115
问题 11、关于应收款项与预付账款.....	150
问题 12、关于存货.....	167
问题 13、关于非流动资产.....	193
问题 14、关于财务内控规范性.....	212
问题 17、关于资产完整性.....	218
问题 18、关于资金流水核查.....	222

**关于苏州亚德林股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2022]200Z0507 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 8 月 9 日出具的《关于苏州亚德林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审核问询函》（审核函〔2022〕010798 号）（以下简称“问询函”）已收悉。根据贵所出具的《问询函》要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）对问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。现就《问询函》提出的有关问题向贵所回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《苏州亚德林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）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 1、关于创业板定位与产业政策

申请文件显示：（1）发行人主要从事铝合金及铝合金精密零部件研发、生产和销售。发行人核心技术包括铝合金熔炼技术、真空压铸等铝合金压铸技术及自动化生产相关技术。公开信息显示，发行人同行业可比公司认定真空压铸技术为行业通用技术。（2）发行人从事铝压铸行业，生产地址位于江苏省。国家和江苏省已出台关于严禁新增铸造产能的要求。发行人募投项目为年产 368 万件新能源及轻量化汽车核心零部件制造项目。发行人 2021 年电力采购数量为 5,110.23 万度。（3）报告期各期，发行人扣非归母净利润分别为 1,158.03 万元、3,265.17 万元、4,510.63 万元，发行人与铝压铸行业可比公司相比整体利润规模较小。发行人报告期内利润涨幅较大、在 2021 年原材料涨价的情况下利润仍增长较快，发行人利润变化趋势与同行业可比公司存在较大差异。

请发行人：（1）结合同行业可比公司情况，说明发行人的铝合金熔炼、超真空压铸等铝压铸技术、自动化生产等核心技术是否行业通用技术，如是，请说明发行人对于解决行业技术难点问题是否有独特贡献，该部分技术是否具有技术领先性、独特性或创新性，发行人对自身技术优势的表述是否严谨准确，是否符合创业板定位。（2）说明发行人是否受国家和江苏省关于严禁新增铸造产能要求等行业政策的影响，如是，请结合发行人铸造业务相关的收入、毛利额占比说明受影响情况；结合发行人目前主要产品的批复产能情况及其未来扩产计划等，说明相关政策要求对募投项目、发行人业务成长性的具体影响，相关风险提示是否充分；结合能耗情况，说明发行人是否属于高耗能、高排放行业。（3）结合发行人报告期内利润涨幅较大、在 2021 年原材料涨价的情况下利润仍增长较快的情况，说明发行人报告期内利润变化趋势与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性。（4）结合发行人与同行业可比公司相比利润规模较小的情况，说明发行人的核心竞争力体现；结合汽车行业项目定点等行业惯例，说明发行人开拓新客户是否存在较大困难，发行人是否具有成长性，是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见，请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(三) 结合发行人报告期内利润涨幅较大、在 2021 年原材料涨价的情况下利润仍增长较快的情况，说明发行人报告期内利润变化趋势与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性

报告期内，发行人净利润变动与同行业可比公司变动情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
爱柯迪	22,387.79	9.40%	32,278.55	-26.24%	43,761.48	-3.20%	45,208.20
文灿股份	13,618.04	85.82%	9,716.82	8.02%	8,994.97	26.63%	7,103.45
嵘泰股份	5,075.60	-20.80%	10,061.74	-21.26%	12,778.51	-19.28%	15,829.94
永茂泰	5,004.60	-58.92%	22,732.44	31.23%	17,322.20	39.28%	12,436.69
纽泰格	1,085.24	-63.04%	5,251.30	-8.56%	5,742.68	33.55%	4,299.87
晋拓科技	3,434.19	-1.20%	8,075.17	-2.64%	8,294.43	38.00%	6,010.61
平均值	8,434.24	-8.12%	14,686.00	-3.24%	16,149.05	19.16%	15,148.13
发行人	3,047.87	51.09%	5,001.88	34.74%	3,712.24	203.94%	1,221.35

由上表可见，与可比公司相比，公司整体利润规模相对较小，报告期内呈较快增长趋势。公司利润变化趋势与同行业可比公司存在较大差异具有合理性，主要原因如下：

1、公司整体规模相对较小，报告期内营业收入的较快增长带动利润水平呈持续增长趋势

公司报告期内收入规模及收入变动与同行业可比公司变动情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
爱柯迪	183,340.16	16.66%	320,566.27	23.75%	259,050.46	-1.38%	262,665.11
文灿股份	244,196.96	20.15%	411,198.07	58.00%	260,256.89	69.25%	153,771.01
嵘泰股份	63,463.71	13.46%	116,302.85	17.34%	99,112.97	0.03%	99,087.22
永茂泰	166,522.61	15.35%	328,967.37	22.01%	269,621.81	2.02%	264,282.32
纽泰格	27,299.43	3.77%	54,872.13	10.71%	49,562.56	19.93%	41,325.40
晋拓科技	44,555.88	7.00%	91,628.91	30.28%	70,333.72	-1.35%	71,297.09

平均值	121,563.13	12.73%	220,589.27	27.01%	167,989.74	14.75%	148,738.03
发行人	50,619.85	32.44%	89,760.16	37.73%	65,170.99	27.82%	50,988.07

报告期内，发行人收入规模呈较快增长趋势，2020 年度、2021 年度以及 2022 年 1-6 月收入分别同比增长 27.82%、37.73%和 32.44%，均高于可比公司平均水平。公司固定资产规模较大、固定成本费用支出较高，随着公司近三年来产能利用率和营业收入规模的持续提升，公司净利润呈较快增长趋势具有合理性。

2、公司与主要客户均约定了调价机制，主要原材料铝材的价格上涨对发行人利润的影响相对较小

公司采取成本加成的定价原则对产品进行定价，在进行新产品报价时，根据材料成本、直接人工及制造费用等生产成本并加成合理的利润与客户协商确定产品价格。公司主营铝合金零部件的研发、生产和销售，产品成本受铝材采购价格波动的影响较大。公司与主要客户均建立了稳定、良好的合作关系，通过产品价格调价机制将材料价格波动对公司产品成本的影响进行了有效的传导。报告期内，公司与客户的调价机制主要如下：

项目	调价机制	代表性客户
根据协议约定自动调价	公司与该部分客户在协议中明确约定，公司产品销售价格参照上月公开市场铝材价格调整，每月产品销售价格由“基准价格”与“补偿价格”两部分构成。“基准价格”由公司与客户基于某个时点的铝材价格（铝材基准价）并综合考虑人工成本、制造费用和合理利润等因素协商确定，“补偿价格”=上月公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量。同时，公司与部分客户还约定当公开市场铝材价格较约定的铝材基准价波动小于一定比例时，双方均不计算价格补偿。	上汽集团、亿峰机械、华域皮尔博格
根据材料价格定期协商调价	产品价格根据主要原材料的价格变动定期调整，通常为每季度或每半年度与客户重新协商定价。协商一致的新的价格则适用于公司调价之后销售的产品。	博戈集团、威巴克、帝倜阿尔

公司与大部分客户约定了调价机制，报告期各期，按协议约定自动调价的客户收入占主营业务收入的比例分别为 15.56%、20.87%、30.86%和 30.95%，定期协商调价的客户收入占主营业务收入的比例分别为 49.59%、48.15%、46.15%和 44.41%，合计占比分别为 65.15%、69.01%、77.01%和 75.36%，公司产品价格传导机制较好。

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
调价机制下主营业务收入	37,643.04	68,424.91	44,533.00	32,904.22
主营业务收入	49,951.29	88,849.19	64,530.62	50,504.10
占比	75.36%	77.01%	69.01%	65.15%

由上表可见，公司调价机制下主营业务收入占比较高，在营业收入规模不断增长的前提下，即使原材料铝材价格在 2021 年度发生大幅上涨，由于调价机制的对冲作用，公司净利润保持增长具有合理性。

二、申报会计师对问题（3）发表明确意见。

（一）核查程序

1、访谈公司经营管理层，并了解了公司调价机制及执行情况，并对调价关键性结算单据资料进行检查分析；

2、查询同行业上市公司定期报告，取得净利润、收入等关键性指标数据，并与发行人对应数据进行对比分析；

3、访谈公司高级管理人员，了解公司核心竞争力，取得公司项目定点及新增客户情况，分析公司的成长性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

公司整体规模相对较小，报告期内营业收入的较快增长带动利润水平呈持续增长趋势且公司与主要客户均约定了调价机制，主要原材料铝材的价格上涨对发行人利润的影响相对较小，发行人报告期内利润变化趋势与同行业可比公司存在较大差异具备合理性。

问题 4、关于其他历史沿革

申请文件显示：（1）发行人、实际控制人与股东曾约定对赌协议，对赌协议触发条款曾包括 2020 年底、2021 年底前发行人进行 IPO 申报的事项。招股说明书称发行人涉及的对赌协议已完全解除。（2）发行人前身亚德林有限 2012 年设立时系外商独资经营企业，由香港亚德林设立的现汇美元出资，注册资本 4,700 万美元，实收资本 940 万美元。（3）律师工作报告显示，香港亚德林设立时的发起人为 Kjeld Friis MUNKHOLM，系代沈林根持有香港亚德林 100%

股权，香港亚德林设立时的注册资本未缴纳。香港亚德林的注册已经 2020 年 5 月 29 日刊登的宪报公告宣布撤销，香港亚德林当日予以解散。（4）保荐人、发行人律师提交的股东信息专项核查报告中称“发行人历史沿革中存在股份代持的情形，已依法解除，发行人已在招股说明书中披露形成原因、演变情况、解除过程”，但保荐人、发行人律师的专项核查报告、招股说明书均未说明代持及解除情况。（5）2015 年 12 月，亚德林有限由外商独资企业转为内资企业。亚德林有限注册资本 4,700 万美元，其中 580.0061 万美元未到位，香港亚德林将股权平价转让给上海亚德林。（6）发行人存在申报前 12 个月内新增股东汾湖创新。发行人另一新增股东蒋慧燕系因继承获得股份，持股比例为 0.34%。

请发行人：（1）说明发行人是否系对赌协议的相关方、是否承担相关法律义务，对赌协议的终止方式、时间，相关解除是否彻底，是否具有恢复条款；结合 2020 年、2021 年申报等触发条款，说明发行人对赌协议是否曾经履行；实际控制人相关对赌义务是否有效，是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的相关规定。（2）说明发行人外资股权变动、变更为内资企业是否取得相关审批文件，相关合规手续是否完备；发行人所从事业务是否涉及外商投资限制类行业，是否存在针对外商投资的特殊规定，是否存在违反外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形。（3）结合发行人设立的发起外资股东实际系代实际控制人持有股权的情况，说明发行人、实际控制人是否存在受到相关税收处罚的风险，是否存在相关税收优惠返还的情形，如是，请测算对发行人的具体影响。（4）说明招股说明书、股东信息专项核查报告、律师工作报告中关于发行人历史沿革中代持事项披露不一致的原因，完整说明发行人及其控股股东历史沿革中的代持事项、解除情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在信托持股或其他利益安排。（5）说明发行人历史上是否存在出资瑕疵，发行人、香港亚德林等相关股东是否因出资瑕疵受到过行政处罚、是否存在重大违法违规行为。（6）说明发行人申报前 12 个月内新增股东的锁定期是否符合规定；实际控制人亲属持有发行人股份情况，实际控制人亲属持股锁定期是否符合相关规定。（7）说明发行人历次股权变动的价格公允性，股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况，是否存在其他不符合税务管理相关法律法规规定的情形；自然人股东的资金来源及价款支付情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（3）、（7）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（三）结合发行人设立的发起外资股东实际系代实际控制人持有股权的情况，说明发行人、实际控制人是否存在受到相关税收处罚的风险，是否存在相关税收优惠返还的情形，如是，请测算对发行人的具体影响。

1、亚德林有限设立的发起外资股东实际系代实际控制人持有股权的情况

香港亚德林于 2011 年 11 月 22 日在香港注册成为有限公司并获得香港公司注册处颁发的《公司注册证书》，香港亚德林设立时的注册资本为 100 万港元，设立时的发起人为 Kjeld Friis MUNKHOLM。

Kjeld Friis MUNKHOLM 系代沈林根持有香港亚德林 100% 股权，香港亚德林设立时的注册资本未缴纳。2012 年 7 月 17 日，Kjeld Friis MUNKHOLM 将所持香港亚德林 100% 股权作价 100 万港元转让给沈林根。鉴于本次转让的目的系解除代持，本次股权转让未支付对价，交易双方就本次转让向香港公司注册处进行了申报。至此 Kjeld Friis MUNKHOLM 与沈林根之间的股权代持关系解除。

2020 年 5 月 29 日，香港亚德林收到香港公司注册处的告知，香港亚德林的注册已经 2020 年 5 月 29 日刊登的第 2736 号宪报公告宣布撤销，香港亚德林亦由上述宪报公告刊登当日予以解散。

亚德林有限设立时的唯一股东香港亚德林历史上存在股权代持事项，鉴于股权代持双方均为具有民事权利能力和民事行为能力的自然人，股权代持事项亦均为双方真实的意思表示，未违反相关法律法规的规定，目前双方已经办理完成了股权转让变更登记程序，真实的股权状况已经得到还原，且香港亚德林目前已不再持有发行人股权，并于 2020 年 5 月 29 日完成注销，香港亚德林历史上存在的股权代持及解除事项不会对本次发行产生实质影响。

2、发行人、实际控制人不存在相关税收处罚的风险，不存在相关税收优惠返还的情形

为进一步明晰股权关系并解除香港亚德林的股权代持，2012 年 7 月 17 日，Kjeld Friis MUNKHOLM 将所持香港亚德林 100% 股权作价 100 万港元转让给沈

林根。鉴于该次股权转让的目的系解除代持，该次股权转让未支付对价，交易双方就该次股权转让向香港公司注册处进行了申报并缴纳了印花税。

根据亚德林有限的审计报告，亚德林有限作为外商投资企业期间的增值税和企业所得税税率适用情况如下表所示：

税 种	税率 (%)			
	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
增值税	17	17	17	17
企业所得税	25	25	25	25

2022 年 9 月 1 日，国家税务总局苏州市吴江税务局出具了《证明》，其中载明：“苏州亚德林股份有限公司系本局管辖企业。自 2012 年 4 月 27 日设立至今，苏州亚德林股份有限公司依法在我局办理税务登记，并能按照国家法律、法规、规章及其他规范性文件的规定及时申报缴纳税款；所执行的税种、税率符合国家法律、法规、规章及其他规范性文件的要求，无欠税、逃税、偷漏税等行为，不存在被我局处以税收方面行政处罚的情形。该公司自设立之日起至 2015 年 12 月 18 日期间为外商投资企业，该公司未因外商投资企业身份享受过税收优惠，不存在需要进行相关税收优惠返还的情形”。

经查询国家税务总局、国家税务总局江苏省税务局官方网站，发行人及发行人实际控制人出具的确认函并经核查，发行人、发行人的实际控制人未因 Kjeld Friis MUNKHOLM 发起设立并代持香港亚德林股权以及香港亚德林设立亚德林有限事项受到税收处罚，不存在相关税收处罚的风险，发行人未因外商投资企业身份获得税收优惠，不存在需要进行相关税收优惠返还的情形。

（七）说明发行人历次股权变动的价格公允性，股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况，是否存在其他不符合税务管理相关法律法规规定的情形；自然人股东的资金来源及价款支付情况。

1、说明发行人历次股权变动的价格公允性，股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况，不存在其他不符合税务管理相关法律法规规定的情形

经核查，发行人历次股权变动的价格公允性、股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况如下表所示：

序号	股东变动情况	变动的股权情况	定价情况	定价依据及价格公允性	所得税代扣代缴义务履行情况
1	2012年4月，亚德林有限公司成立	亚德林有限公司设立时，注册资本为4,700万美元，香港亚德林持股100%。	1美元/1美元注册资本出资额	-	-
2	2015年12月，第一次股权转让	香港亚德林将其持有的亚德林有限公司100%股权，即4,700万美元（其中到位资金：4,119.9939万美元，未到位：580.0061万美元），以4,119.9939万美元的价格转让给上海亚德林。	1美元/1美元注册资本出资额	同一控制下转让，以注册资本定价。	-
3	2016年12月，第二次股权转让及第一次增资	上海亚德林将对亚德林有限公司未缴足注册资本出资金额中26,989,818.88元转让给沈林根，沈林根出资3,500万元，其中26,989,818.88元计入注册资本，8,010,181.12元计入资本公积金；上海亚德林将对亚德林有限公司未缴足注册资本出资金额中9,906,689.17元转让给恺星投资，恺星投资同时向亚德林有限公司增资，恺星投资共出资1,300万元，其中10,024,789.87元计入注册资本，2,975,210.13元计入资本公积。	1.30元/1元注册资本出资额	以每股净资产为基础，经协商溢价20%确定为1.30元/1元注册资本；对应亚德林有限公司投前整体估值约为3.8亿元，以亚德林有限公司2016年度净利润进行测算的市盈率约为20倍。	-
4	2017年4月，第二次增资	亚德林有限公司的注册资本由293,937,428.88元增加至307,803,698.96元，新增的13,866,270.08元由王正东出资2,000万元认购。	1.44元/1元注册资本出资额	以每股净资产为基础，经协商溢价20%确定1.44元/1元注册资本；对应亚德林有限公司投前整体估值约为4.4亿元，以亚德林有限公司2016年度净利润进行测算的市盈率约为24倍。	-
5	2017年8月，改制为股份公司	亚德林有限公司整体变更为股份公司，以2017年4月30日为审计基准日，全体股东按照经审计的净资产值同比例折股。	-	有限公司整体变更为股份公司。	已代扣代缴

6	2017年9月， 股改后第一次增资	亚德林注册资本由 51,318,570 元增至 55,470,560 元，股数由 51,318,570 股增至 55,470,560 股，周宝华出资 5,000 万元，认购亚德林本次增资后 7.49% 股份。	12.04 元/ 股	经协商，按公司投后估值 6.68 亿元，确定增资价格为 12.04 元/股，以亚德林有限 2016 年度净利润进行测算的市盈率约为 35 倍。	-
7	2017年10月， 股改后第二次增资	亚德林注册资本由 55,470,560 元增加至 65,865,630 元，朱雪峰出资 2,500 万元，认购亚德林 2.87% 的股份；杨景出资 2,200 万元，认购亚德林 2.52% 的股份；吴刚出资 2,000 万元，认购亚德林 2.29% 的股份；缪炯出资 2,000 万元，认购亚德林 2.29% 的股份；张玉明出资 1,500 万元，认购亚德林 1.72% 的股份；杨彩虹出资 1,000 万元，认购亚德林 1.15% 的股份；林俊华出资 400 万元，认购亚德林 0.46% 的股份；张国荣出资 360 万元，认购亚德林 0.41% 的股份；顾建君出资 300 万元，认购亚德林 0.34% 的股份；胡宝琴出资 300 万元，认购亚德林 0.34% 的股份；蒋全根出资 300 万元，认购亚德林 0.34% 的股份；陆菊生出资 260 万元，认购亚德林 0.30% 的股份；陆留金出资 200 万元，认购亚德林 0.23% 的股份；李善林出资 200 万元，认购亚德林 0.23% 的股份；谢角林出资 200 万元，认购亚德林 0.23% 的股份；吴伟德出资 50 万元，认购亚德林 0.06% 的股份。	13.25 元/ 股	此次投资人增资入股的投后估值在不低于前一轮估值基础上，经协商确定为 8.72 亿元，据此计算出增资价格为 13.25 元/股，以亚德林有限 2016 年度净利润进行测算的市盈率约为 46 倍。	-
8	2018年6月， 股份转让	上海亚德林将其持有的亚德林 207.9967 万股股份转让给国发顺兴，转让价款为人民币 3,000 万元。	14.42 元/ 股	此次投资人入股的投后估值在不低于前一轮估值基础上，经投资人尽职调查及协商确定为 9.50 亿元，据此计算出增资价格为 14.42 元/股，以亚德林 2017 年度净利润进行测算的市盈率约为 34 倍。	-
9	2020年7月， 股份转让	缪炯将持有的亚德林的 150.9810 万股股份转让给朱雪峰，转让价款为 2,283 万元。	15.12 元/ 股	经协商，朱雪峰按缪炯持有亚德林股份的期限，以年化 5% 的投资收益计算其受让亚德林股份的对价，以亚德林 2019 年度净利润进行测算的市盈率约为 82 倍。	已代扣代缴

10	2020年11月, 股份转让	张国荣将持有的亚德林的27.1770万股股份转让给李善林, 转让价款为417.50万元。	15.36元/股	经协商, 李善林按张国荣持有亚德林股份的期限, 以年化5%的投资收益计算其受让亚德林股份的对价, 以亚德林2019年度净利润进行测算的市盈率约为83倍。	已代扣代缴
11	2021年8月, 股份继承	蒋全根的女儿蒋慧燕继承蒋全根持有的亚德林226,470股股份。	-	-	-
12	2021年9月, 股改后第三次增资	亚德林注册资本由65,865,630元增至66,464,410元, 股数由65,865,630股增至66,464,410股, 汾湖创新出资9,999,626元认购亚德林本次增资后0.9009%股份。	16.70元/股	此次投资人入股的投后估值在不低于前一轮估值基础上, 经投资人尽职调查及协商定为11亿元, 据此计算出增资价格为16.70元/股, 以亚德林2020年度净利润进行测算的市盈率约为30倍。	-
13	2022年1月, 股份转让	胡宝琴将其持有的亚德林22.6470万股股份转让给杨景, 转让价款为378.50万元。	16.71元/股	经协商, 杨景按胡宝琴持有亚德林股份的期限, 以不低于前一轮定价及年化5%的投资收益确定其受让亚德林股份的对价, 以亚德林2021年度净利润进行测算的市盈率约为22倍。	已代扣代缴

根据发行人税务主管机关出具的证明并经核查, 发行人历次股权变动的价格公允, 已经履行所得税代扣代缴义务, 不存在其他不符合税务管理相关法律法规规定的情形。

2、自然人股东的资金来源及价款支付情况

根据发行人自然人股东提供的出资期间流水、发行人的验资报告、发行人股东签署的调查表并经访谈发行人自然人股东, 发行人自然人股东的资金来源系自有资金及自筹资金, 主要为经营所得、工资薪金所得和家庭积累及借款, 出资款或转让价款均已经支付。

二、申报会计师对问题(3)、(7)发表明确意见。

(一) 核查程序

1、查阅了发行人的工商档案资料;

- 2、查阅了发行人及其前身亚德林有限历次验资报告及验资复核报告；
- 3、查阅了上海亚德林向香港亚德林支付股权转让价款的付款凭证以及服务贸易等项目对外支付税务备案表；
- 4、查阅了发行人历次股权变动的个人所得税申报和缴纳资料；
- 5、查阅了发行人股东签署的调查表并对其进行了访谈；
- 6、查阅了发行人、上海亚德林、沈林根出具的确认函；
- 7、查阅了发行人及其前身亚德林有限的审计报告；
- 8、查阅了发行人历次股权变动所得税代扣代缴文件；
- 9、网络检索中国商务部、江苏省商务厅、苏州市商务局、国家税务总局、国家税务总局江苏省税务局、国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询网站、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人、发行人的实际控制人未因外资股东发起设立并代持香港亚德林股权事项受到税收处罚，未获得税收优惠，不存在需要进行相关税收优惠返还的情形。
- 2、发行人历次股权变动已经履行所得税代扣代缴义务，不存在其他不符合税务管理相关法律法规规定的情形。发行人自然人股东的资金来源系自有资金，主要为经营所得、工资薪金所得、家庭积累和借款，出资款或转让价款均已经支付。

问题 6、关于收入与客户

申请文件显示：（1）发行人产品线包括下游汽车行业、工业机械等领域铝合金精密零部件和配套模具，同时利用富余产能对外销售铝合金锭/液。此外，发行人在新能源领域已与上汽大众、上汽集团、零跑汽车等汽车整车厂商开展合作。（2）报告期内，发行人主营业务收入各期分别为 50,504.10 万元、64,530.62 万元和 88,849.19 万元，主要来源于汽车类零部件和铝合金锭/液销售；汽车类零部件各期销售收入占比均超过 65%，工业类零部件销售占比逐年下滑，铝合金锭/液销售占比逐年上升，2021 年已超过 20%。（3）发行人汽车类零部件主要

应用于动力传动系统、悬挂系统、新能源三电系统和汽车转向系统等汽车系统。动力传动系统和悬挂系统各期合计销售收入占比均超过 85%，新能源三电系统销售收入快速增长，各期分别为 74 万元、995.67 万元和 4,895.11 万元。（4）报告期内，发行人模具销售收入分别为 2,123.94 万元、2,669.90 万元和 4,224.39 万元，2021 年增长较快但招股说明书未说明具体变动原因。（5）发行人以直销、内销为主，各期内销收入占比均超过 80%，但招股说明书未披露外销收入对应的主要国家（地区）及是否存在经销模式。（6）发行人主营业务收入存在一定季节性，第四季度销售收入占比较高，各期分别为 34.59%、37.44%和 30.96%，未充分说明收入占比较高的原因及与可比公司的对比情况。（7）发行人主要客户包括上汽大众、上汽集团、华域皮尔博格、博戈集团、威巴克等；报告期内，前五大客户集中度分别为 53.54%、52.09%和 44.12%，华域皮尔博格为新增前五大客户，帝侖阿尔自 2020 年起退出前五大客户；发行人与客户签订了根据协议约定自动调价和根据材料价格定期协商调价机制。

请发行人：（1）区分主要产品说明在汽车领域的供应商层级，应用于各品牌的终端车型、产销量、量产时间、预计更新换代时间、平均用量及更换周期，结合前述情况分析报告期内发行人汽车类零部件收入快速增长的原因，是否与下游客户规模及需求匹配；结合铝合金锭/液生产、耗用、销售的数量及金额、对应客户，分析说明铝合金锭/液业务收入快速增长的原因。（2）按合适的销售规模（如 0-1000 万元、1000-2000 万元、2000-5000 万元、5000 万元以上）列示新增和存量客户的数量、销售金额及占比，如存在较多新增或退出情形，请分析原因；说明发行人前五大客户集中度与同行业可比公司的对比情况，并结合报告期内前五大客户变动原因、新增及退出前五大客户销售金额及占比、发行人业务获取及客户维护，分析说明发行人客户体系的稳定性。（3）区分主要产品列示对应客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、经营规模、业务来源、订单金额及占比、单价等情况，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，发行人是否存在细分业务依赖单一客户情形。（4）说明模具作为销售收入与长期待摊费用对应的商业模式、会计处理，对两种模具的划分依据，是否符合行业惯例；列示模具销售收入对应的主要客户，结合订单签订时间、验收条款等分析报告期内模具收入变动的的原因。（5）简要列示境外销

售的主要地区及国家、对应销售金额及占比，是否存在（潜在）贸易保护、贸易摩擦等情形，如是，请说明对发行人业务的具体影响及发行人的应对措施；列示各期外销收入前五大客户基本情况，包括成立时间、业务来源及开始时间、经营规模、销售金额及占比，如发生较大变动，请进一步说明原因。（6）说明是否存在经销模式，如是，请按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，补充披露经销模式的有关情况。（7）列示同行业可比公司各季度的收入分布情况，并结合销售合同签订时间、产品验收条款、期后退换货情况、四季度各月收入确认情况，说明发行人第四季度收入占比较高的原因及合理性。（8）说明其他业务收入的具体构成、金额及占比、各期变动原因；结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，发行人废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。（9）结合主要产品的销售合同中的特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期）说明对收入确认时点及金额的影响，相关收入确认依据是否充分；结合与客户签订的关于年降条款的约定，分析说明年降覆盖的产品范围、降价幅度、报告期内执行情况以及对生产经营的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对报告期各期收入确认和主要客户的核查过程、核查程序及核查结论；函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试，截止性测试的具体执行情况。

【回复】

一、区分主要产品说明在汽车领域的供应商层级，应用于各品牌的终端车型、产销量、量产时间、预计更新换代时间、平均用量及更换周期，结合前述情况分析报告期内发行人汽车类零部件收入快速增长的原因，是否与下游客户规模及需求匹配；结合铝合金锭/液生产、耗用、销售的数量及金额、对应客户，分析说明铝合金锭/液业务收入快速增长的原因。

（一）区分主要产品说明在汽车领域的供应商层级，应用于各品牌的终端车型、产销量、量产时间、预计更新换代时间、平均用量及更换周期，结合前述情况分析报告期内发行人汽车类零部件收入快速增长的原因，是否与下游客

户规模及需求匹配

1、主要产品在汽车领域的供应商层级

公司汽车类零部件主要产品在汽车领域的供应商层级如下：

产品类别	客户	主要零部件产品	主要产品所属供应商层级
动力传动系统	上汽集团	发动机缸体	一级
		变速箱壳体	二级
	亿峰机械	发动机裙架	二级
	华域皮尔博格	发动机缸体、裙架	二级
悬挂系统	博戈集团	悬挂支架	二级
	威巴克	悬挂支架	二级
	帝倜阿尔	悬挂支架	二级
	零跑汽车	减震塔	一级
新能源三电系统	上汽大众	电池包横梁	一级
	敏实集团	电池包横梁	三级及以上
	法雷奥	散热器壳体	二级
	伊控动力	电机控制器组件	二级

如上表，发行人汽车类零部件主要产品在整车厂商配套市场所处的供应商层级以二级为主。报告期各期，公司汽车类零部件产品按配套整车厂商所处的供应商层级划分如下：

单位：万元

供应商层级	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一级	4,619.32	13.38%	6,181.46	10.68%	3,351.37	7.67%	2,124.62	6.29%
二级	24,196.49	70.08%	44,349.04	76.62%	33,967.35	77.77%	26,390.89	78.10%
三级及以上	5,711.93	16.54%	7,348.80	12.70%	6,357.15	14.56%	5,274.97	15.61%
汽车零部件收入合计	34,527.73	100.00%	57,879.30	100.00%	43,675.87	100.00%	33,790.48	100.00%

如上表，公司在整车配套领域的供应商层级以二级供应商为主。报告期各期，公司作为二级供应商实现的汽车类零部件收入占比分别为78.10%、77.77%、76.62%和70.08%。公司作为二级供应商，主要通过向亿峰机械、华域皮尔博格、博戈集团、威巴克、法雷奥等一级供应商销售发动机缸体、裙架、悬挂支架及散热器零件等产品，再由一级供应商组装配套成汽车系统总成产品向整车厂商销售。同

时，公司丰富了配套整车厂的产品种类，报告期各期，公司作为一级供应商实现向整车厂商供应的汽车类零部件收入持续增长，占比由2019年6.29%提升至2022年上半年的13.38%，主要配套上汽集团、零跑汽车和上汽大众等知名整车厂商。

2、主要产品应用于各品牌的终端车型、产销量、量产时间、预计更新换代时间、平均用量及更换周期，结合前述情况分析报告期内发行人汽车类零部件收入快速增长的原因，是否与下游客户规模及需求匹配；

在汽车产业链专业化分工内，公司作为供应商主要根据下游客户的需求进行产品开发，一部分客户出于商业保密等原因在与公司合作时并未明确提供产品对应的具体车型。同时，由于公司部分产品是用于终端整车厂的平台产品，这些汽车零部件产品属于平台模块化零部件，适用于整车厂商不同的车型，因此无法对应到具体车型，故按整车品牌列式。报告期各期，公司汽车类零部件对应的终端车型或整车品牌的销售情况如下：

单位：万元

产品类别	终端车型或整车品牌	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
动力传动系统零部件	荣威、名爵、上汽大通系列车型	9,865.21	28.57%	16,130.73	27.87%	16,498.10	37.77%	9,300.00	27.52%
	瑞虎8/8plus, 星途揽月等车型	1,437.82	4.16%	2,795.34	4.83%	87.34	0.20%	-	-
	其他	4,415.00	12.79%	8,221.30	14.20%	4,796.29	10.98%	3,769.27	11.15%
	小计	15,718.04	45.52%	27,147.37	46.90%	21,381.73	48.96%	13,069.26	38.68%
悬挂系统零部件	奔驰	2,935.41	8.50%	5,653.11	9.77%	3,534.11	8.09%	3,691.15	10.92%
	宝马	2,115.03	6.13%	4,278.72	7.39%	3,684.29	8.44%	3,569.53	10.56%
	奥迪	1,128.74	3.27%	2,368.89	4.09%	2,568.03	5.88%	2,196.78	6.50%
	零跑C11	908.83	2.63%	304.75	0.53%	-	-	-	-
	其他	4,769.82	13.81%	9,946.14	17.18%	8,053.56	18.44%	7,470.05	22.11%
	小计	11,857.83	34.34%	22,551.62	38.96%	17,840.00	40.85%	16,927.51	50.10%
新能源三电系统零部件	大众ID系列	3,226.63	9.35%	1,677.80	2.90%	270.55	0.62%	17.38	0.05%
	荣威Ei5/Ei6/ER6、名爵EZS等车型	1,290.75	3.74%	1,373.55	2.37%	222.31	0.51%	-	-
	北汽极狐	555.60	1.61%	500.08	0.86%	236.64	0.54%	38.67	0.11%
	其他	753.12	2.18%	1,343.67	2.32%	266.16	0.61%	17.95	0.05%
	小计	5,826.10	16.87%	4,895.11	8.46%	995.67	2.28%	74.00	0.22%

其他汽车类零部件	宝马、奥迪、哪吒等车型	1,125.76	3.26%	3,285.21	5.68%	3,458.47	7.92%	3,719.71	11.01%
汽车类零部件收入	合计	34,527.73	100.00%	57,879.30	100.00%	43,675.87	100.00%	33,790.48	100.00%

如上表，公司动力传动系统零部件主要配套荣威、名爵、上汽大通系列车型和瑞虎 8/8plus，星途揽月等奇瑞汽车车型，是公司动力传动系统零部件的主要收入来源。公司悬挂系统零部件配套的终端车型广泛，除应用于新能源汽车零跑 C11 外，还应用于奔驰、宝马、奥迪等知名汽车品牌。同时，随着汽车轻量化的发展趋势和新能源汽车行业的快速发展，公司紧跟传统燃油车向新能源汽车发展的行业趋势，把握新能源汽车发展的增量机遇，积极开发新能源汽车配套产品。报告期内，公司新能源三电系统零部件主要应用于大众 ID 系列、荣威 Ei5/Ei6/ER6、名爵 EZS 和北汽极狐等新能源车型。其它汽车类零部件主要匹配宝马、奥迪和哪吒等车型，报告期各期收入金额较小。

公司汽车类零部件产品的销售主要受下游汽车整车厂商的生产计划影响，因此公司汽车类零部件产品与终端车型的产量具有一定的关联性。报告期内，公司不同类别的汽车类零部件产品的销量和汽车产量的匹配情况如下：

(1) 动力传动系统零部件

报告期各期，公司主要动力传动系统零部件产品销量与终端车型或整车品牌产量匹配情况如下：

单位：万件，万辆

终端车型或整车品牌	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量
荣威、名爵、上汽大通系列车型	27.98	15.41	52.21	39.07	58.26	45.18	37.74	46.38
瑞虎8/8plus，星途揽月等车型	4.27	8.97	8.69	11.75	0.32	7.03	-	5.88

车型产量数据来源：全球汽车信息平台 MARKLINES 等

一般而言，就动力传动系统零部件而言，一辆汽车配有一个发动机缸体和一套变速器总成，其中包含一套变速箱壳体。公司向荣威、名爵和上汽大通系列车型配套发动机缸体、裙架等动力系统零部件，向瑞虎 8/8plus，星途揽月等车型配套变速箱壳体等传动系统零部件。公司供应的发动机缸体、变速箱壳体多为平

台件产品，对应的终端车型较多，每个终端车型与公司供应的零部件之间没有严格的一一对应关系。

在汽车的生命周期内，终端汽车一般不会对动力传动系统核心零部件进行更换，产品一旦适配，此类零部件在车型大换代之前不会更新换代。因此，公司各类动力传动系统零部件产品的更新换代周期与终端车型的大换代周期相一致，约为 4-5 年或更久。

① 荣威、名爵、上汽大通系列车型

报告期各期，公司主要通过上汽集团、华域皮尔博格和亿峰机械向荣威、名爵、上汽大通系列车型配套发动机缸体、发动机裙架等动力系统零部件，产品销量整体呈上升趋势。通常，一辆汽车上配有一个发动机缸体和一个发动机裙架，因此公司单车配套的产品数量一般为 1-2 个。2020 年，公司产品销量增幅高于车型产量增幅，主要系公司 2020 年通过华域皮尔博格向荣威、名爵系列车型配套的一款小排量发动机缸体交付量增加，同时公司另一款高性能发动机缸体逐步放量，导致产品销量增加所致。2021 年公司配套的动力系统零部件销量与车型产量变动趋势基本一致。2022 年上半年，公司配套的产品销量较高，主要系公司向华域皮尔博格销售的一款小排量发动机缸体配套份额提升以及部分车型尚未量产上市，产量数据无法匹配所致。

② 瑞虎 8/8plus，星途揽月等车型

公司自 2020 年开始向瑞虎 8/8plus，星途揽月等车型配套 DCT380 变速箱壳体等动力传动系统零部件，当年销量仅 0.32 万件，实现收入 87.34 万元。DCT380 变速箱壳体为匹配上海汽车变速器有限公司（上海汽车变速器有限公司及其下属子公司，以下简称“上汽变速器”）DCT380 变速器的零部件，该变速器为 2020 年 11 月量产，是上汽变速器自主研发的高承载、轻量化、小型化的 7 速湿式双离合自动变速器，搭载了瑞虎 8/8plus，星途揽月等多款车型。按公司产品销量和单车使用壳体数推算，2021 年和 2022 年上半年公司产品配套的瑞虎 8/8plus，星途揽月等车型产量分别为 4.34 万辆和 2.13 万辆，占终端车型总产量的比例分别为 36.98%和 23.81%。2021 年公司向荣威 8/8plus，星途揽月等车型配套的产品销量增幅高于车型产量增幅，主要系 2020 年公司销量基数低，2021 年公司开始批量供货，因此销量增幅较大。2022 年上半年，公司产品销量增幅低于车型产

量增幅，主要系该产品为平台件产品，对应的终端车型较多，部分车型未选配公司该产品所致。

（2）悬挂系统零部件

报告期各期，公司主要悬挂系统零部件产品销量与终端车型或整车品牌产量匹配情况如下：

单位：万件，万辆

终端车型或 整车品牌	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量
奔驰	188.11	112.94	387.61	221.34	218.52	229.40	217.83	273.30
宝马	246.64	120.28	549.13	249.19	469.38	230.27	449.95	256.02
奥迪	86.55	79.85	188.49	152.55	201.57	159.37	175.55	181.91
零跑C11	3.84	1.94	1.32	0.49	-	-	-	-

车型产量数据来源：全球汽车信息平台 MARKLINES 等

一般而言，就悬挂系统零部件而言，通常一辆汽车配备 2-4 个发动机减震器和 4 个车身减震用减震器。减震器通过减震降噪，可改善汽车行驶的平顺性、舒适性和操纵稳定性。公司悬挂系统零部件主要用于汽车减震器上，且具有较强通用性，通常为整车配套提供 2-5 个减震器零部件。同时，随着整车设计、生产平台化趋势的发展，公司悬挂支架零部件一旦适配可配套应用于同一平台多种车型，这进一步提高了公司悬挂支架零部件的适用范围。平均而言，公司各类悬挂系统零部件产品的更换周期为 5-8 年。

① 奔驰、宝马、奥迪

奔驰、宝马和奥迪等整车厂商以及公司悬挂系统零部件主要客户博戈集团、威巴克、帝侗阿尔和 CMP 集团等汽车零部件一级供应商，既在中国设立工厂就近供应中国市场或出口到其他市场，也在国外主要汽车生产国设有工厂。2020 年-2021 年，受全球新冠疫情和经济下滑等因素影响，奔驰、宝马和奥迪等豪华车品牌在全球销量整体出现不同程度下滑，而我国由于疫情防控以及经济保持增长等因素，上述品牌在我国销量整体保持稳定或略有增长。此外，受成本因素以及出于供应链供货稳定性等考虑，中国区域汽车零部件厂商的稳定供货能力的重要性日益突出。2020 年-2021 年，一方面，公司向悬挂系统领域的主要客户博戈集团等销售的减震支架类产品销量持续增加；另一方面，公司基于在悬挂系统零

部件领域的技术积累，不断开拓悬挂系统领域新客户，启动新项目，与奇卡集团、CMP 集团、亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司等客户开发的减震支架等产品陆续进入量产阶段，相关产品销售收入相应有所增加。公司悬挂系统主要客户加大对公司的采购力度，既可以就近配套奔驰、宝马和奥迪等整车厂商的中国销售市场，也有利于保证其全球供货能力的稳定性。

公司主要通过博戈集团、奇卡集团、威巴克和 CMP 集团等客户向奔驰配套悬挂支架产品，配套的车型涵盖北京奔驰、进口奔驰等多种车型。按单车平均 4 个减震支架测算，报告期各期公司产品配套奔驰的产量为 54.46 万辆、54.63 万辆、96.90 万辆和 47.03 万辆，占奔驰产量的比例分别为 19.93%、23.81%、43.78% 和 41.64%。2020 年，公司产品销量较上年增长，而同期奔驰产量下降，主要系公司与 CMP 集团合作开发的配套奔驰的减震支架产品于 2020 年开始批量供货，当年销量增加约 21 万件，因此配套奔驰的产品销量有所增长。2021 年，公司配套奔驰的产品销量增幅高于车型产量的增幅，主要系公司与 CMP 集团合作开发的减震支架产品配套份额提升以及与奇卡集团合作开发的减震支架产品于 2021 年开始批量供货，导致配套奔驰的悬挂系统零部件销量大幅增加。2022 年上半年，公司配套的奔驰的产品销量与车型产量变动趋势基本一致。

公司主要通过博戈集团、帝倜阿尔、威巴克和蒂森克虏伯等客户向宝马配套悬挂支架产品，配套的车型涵盖宝马 5 系、宝马 X3 等多款车型。按单车平均配套 4 个减震支架测算，报告期各期公司产品配套宝马的产量为 112.49 万辆、117.35 万辆、137.28 万辆和 61.66 万辆，占宝马产量的比例分别为 43.94%、50.96%、55.09% 和 51.26%。2020 年和 2021 年，公司向宝马配套的产品销量增幅高于宝马产量增幅，主要系博戈集团为公司合作多年的客户，凭借稳定的产品质量和持续供货能力，公司通过博戈集团向宝马配套的多款悬挂支架产品配套份额提升所致。2022 年上半年，公司配套的宝马的产品销量与车型产量变动趋势基本一致。

公司主要通过博戈集团和帝倜阿尔等客户向奥迪配套悬挂支架产品，配套的车型包括奥迪 A3、A4、Q5 等多款车型，按单车平均配套 4 个减震支架测算，报告期各期公司产品配套奥迪的产量为 43.89 万辆、50.39 万辆、47.12 万辆和 21.64 万辆，占奥迪产量的比例分别为 24.13%、31.62%、30.89% 和 27.10%。2020 年，公司配套奥迪的产品销量增幅高于车型产量增幅，主要系公司通过博戈集团

配套奥迪的份额提升所致。2021 年和 2022 年上半年，公司配套奥迪的产品销量与车型产量变动趋势基本一致。

② 零跑 C11

零跑 C11 是零跑汽车于 2021 年 9 月上市的车型，公司向零跑 C11 配套减震塔产品。通常而言，一辆汽车上使用两个减震塔，因此汽车产量与公司配套的产品销量大致呈 1:2 的关系。2021 年及 2022 年上半年，零跑 C11 产量分别为 0.49 万辆和 1.94 万辆，公司配套产品销量分别为 1.32 万件和 3.85 万件，整体呈现 1:2 的比例，具有匹配性。

(3) 新能源三电系统零部件

报告期各期，公司主要新能源三电系统零部件产品销量与终端车型或整车品牌产量匹配情况如下：

单位：万件，万辆

终端车型或整车品牌	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量	产品销量	车型产量
大众ID系列	39.57	11.71	20.92	22.27	3.36	6.67	0.20	-
荣威Ei5/Ei6/ER6、名爵EZS等车型	8.87	4.66	10.59	7.64	1.71	5.74	-	6.61
北汽极狐	43.60	0.61	43.35	0.62	21.21	0.16	2.15	-

车型产量数据来源：全球汽车信息平台 MARKLINES 等，荣威 Ei6、名爵 EZS 等车型产量数据无法取得，故用车型销量计算。

就新能源三电系统零部件而言，通常一辆汽车需要配套 8-12 个电池包横梁，一套电机控制器壳体组件。公司产品配套的新能源汽车，每一辆汽车平均使用 12 个电池包横梁，2 个电机控制器壳体，32 套电池盒壳体。目前，新能源汽车车型未进行大换代，且公司配套的电池包横梁等产品在汽车上的通用性较强，终端车型的改款和新款的推出对公司影响较小。

① 大众 ID 系列

大众 ID 系列车型于 2020 年首发，公司主要为大众 ID 系列配套新能源电池包横梁产品，公司针对大众新能源车型研发制造的 MEB 电池包横梁荣获 2020 年最具潜力汽车材料应用奖。公司分别通过上汽大众和敏实集团配套国产大众 ID 系列和欧洲大众 ID 系列车型。2020 年至 2022 年上半年，公司向大众 ID 系

列车型配套的产品销量分别为 3.36 万件、20.92 万件和 39.57 万件，其中向上汽大众销售 2.36 万件、15.36 万件和 12.29 万件，向敏实集团销售 1.00 万件、5.56 万件和 27.28 万件，共实现收入 270.55 万元、1,677.80 万元和 3,226.63 万元。平均而言，公司向上汽大众配套的车型单车配套量通常为 4 个，向敏实集团配套的车型单车配套量通常为 12 个，按公司产品销量和单车使用横梁件数推算，2020 年至 2022 年上半年公司产品配套的大众 ID 系列产量分别为 0.67 万辆、4.30 万辆和 5.35 万辆，占大众 ID 系列总产量的比例分别为 10.09%、19.32% 和 45.66%。2021 年，公司配套大众 ID 系列的产品销量增幅高于车型产量增幅，主要系 2020 年公司产品销量基数较低，2021 年公司向上汽大众交付的产品增加，因此 2021 年销量增幅较大。2022 年上半年，公司产品销量增幅高于车型产量增幅，主要系公司向敏实集团交付的产品增加，使得公司配套大众 ID 系列车型的产品销量进一步增长。

② 荣威 Ei5/Ei6/ER6、名爵 EZS 等车型

随着汽车轻量化和新能源汽车的兴起，新能源汽车产销持续旺盛，公司向荣威 Ei5/Ei6/ER6、名爵 EZS 等车型配套的产品销量持续提升。公司自 2020 年开始向上述车型配套电机控制器组件。随着公司与客户合作的不断深入，产品交付量增加，产品销量增幅相比于车型产量增幅较高。

③ 北汽极狐

北汽极狐为北汽集团 2020 年开始推出的高端新能源汽车，公司主要向其供应电池盒壳体等新能源三电系统零部件。2019 年公司仅供应样件，销量基数较低，2020 年开始批量供货，因此 2020 年产品销量增幅较大。2021 年和 2022 年上半年，公司配套产品销量增幅与车型产量变动趋势基本一致。

(4) 其他汽车类零部件

公司其他汽车类零部件主要配套宝马、奥迪、哪吒等车型，报告期各期实现收入 3,719.71 万元、3,458.47 万元、3,285.21 万元和 1,125.76 万元，占汽车类零部件收入的比重分别为 11.01%、7.92%、5.68% 和 3.26%。近年来，公司逐渐将业务聚焦于动力传动、悬挂和新能源三电汽车零部件领域，其他汽车类零部件收入占比有所下降。

一般而言,汽车产品从发布到换代要经历6-8年时间,整体呈现六年大换代、三年中期改款、年年有新款的规律。大换代就是全新的产品设计,涉及长宽高、轴距、发动机排量、悬挂形式等最基本的整车参数与布局的变化,还包含全新造型、底盘、动力、电器系统的升级;中期改款通常仅涉及前后保险杠、格栅的重新造型、灯具的升级、内饰局部精致化;而每年发布的新款则基本只是配置的变化。因此,具体到一款车型,在其生命周期内,不断有新品推出以维持其售价体系。

此外,整车厂商在对车型更新换代和更换的过程中,一般会优先选择合作时间较长、研发能力较强、品质和服务稳定的零部件供应商继续配套相应的零部件产品。经过长时间经验积累和技术沉淀,公司能根据下游客户的需求及时调整产品设计与生产工艺,持续跟进新车型、新产品的升级换代。公司与主要客户形成了较为长期稳定的合作关系,在产品升级换代之前,即参与到整车厂商新产品的研发及生产,为后续的业务合作奠定了长期稳定的基础。因此,公司产品一旦作为平台件产品配套,可对应多款车型,平均用量也较为稳定,单一配套车型更新换代对公司的影响较小。

综上,公司汽车类零部件收入的增长一方面源于公司与上汽集团、华域皮尔博格、亿峰机械等主要客户不断加强合作,丰富向客户配套的产品种类和保持持续稳定的供货能力;另一方面源于公司积极获取新能源汽车配套产品的增量机遇,获得零跑汽车、上汽大众、敏实集团等客户的订单,实现新能源汽车配套产品收入的较快增长。公司汽车类零部件下游客户主要由规模较大的汽车整车厂商和汽车零部件知名供应商构成,公司根据客户需求向客户供货,配套的产品销量也逐渐增加,公司汽车类零部件收入与下游客户规模及需求基本匹配。

(二) 结合铝合金锭/液生产、耗用、销售的数量及金额、对应客户, 分析说明铝合金锭/液业务收入快速增长的原因

1、铝合金锭/液生产、耗用、销售的数量及金额

报告期各期, 公司铝合金锭/液生产、耗用、销售情况如下:

单位: 吨

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
期初铝合金锭/液在产品	186.25	100.00	223.41	67.00
+本期生产	38,964.94	67,482.53	50,184.44	37,004.27

-生产经营耗用	33,135.40	56,783.52	40,975.53	31,499.78
-转入库存商品用于对外销售	5,667.77	10,612.76	9,332.32	5,348.08
=期末铝合金锭/液在产品	348.03	186.25	100.00	223.41
本期销售的铝合金锭/液	5,108.90	10,774.26	9,192.98	5,637.04
铝合金锭/液产销率	90.14%	101.52%	98.51%	105.40%

注：铝合金锭/液产销率=本期销售的铝合金锭/液÷转入库存商品用于对外销售的铝合金锭/液。

公司生产的铝合金液主要用于铝合金零部件后道压铸工序生产，同时，公司亦会利用熔炼环节的阶段性富余产能对外销售铝合金锭/液产品。报告期各期，公司转入库存商品用于对外销售铝合金锭/液的产量分别为 5,348.08 吨、9,332.32 吨、10,612.76 吨和 5,667.77 吨，实际销售的铝合金锭/液产品销量分别为 5,637.04 吨、9,192.98 吨、10,774.26 吨及 5,108.90 吨，产销率分别为 105.40%、98.51%、101.52%和 90.14%，铝合金锭/液产品的生产量与耗用量及销售基本匹配。

报告期各期，铝合金锭/液销售情况如下：

产品	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售数量（吨）	5,108.90	10,774.26	9,192.98	5,637.04
单价（万元/吨）	1.98	1.76	1.30	1.31
销售收入（万元）	10,123.91	18,940.77	11,928.57	7,409.56

报告期内各期，公司铝合金业务销售收入分别为 7,409.56 万元、11,928.57 万元、18,940.77 万元和 10,123.91 万元，销售规模逐年增长。

2020 年，铝合金锭/液销售金额从上年的 7,409.56 万元增长至 11,928.57 万元，主要系 2020 年以来，公司逐步购置新增了熔化设备，并将旧设备进行更新改造，提高了熔炼环节的产能，2020 年的产量从 5,348.08 上升到 9,332.32 吨，销量也相应地从 5,637.04 吨增长至 9,192.98 吨，带动收入增长。

2021 年，公司铝合金锭/液的销量与上年相比略有增长，同时，由于大宗材料铝材的市场价格当年增幅较大，公司铝合金锭/液销售单价从 1.30 万元/吨提升至 1.76 万元/吨。受销售单价上涨以及销量提升的共同影响，公司铝合金业务销售收入同比大幅增加。

2022 年上半年，铝材等原材料市场价格仍处于高位，公司铝合金锭/液平均售价由 2021 年的 1.76 万元/吨增长至 1.98 万元/吨，铝合金锭/液实现销售收入 10,123.91 万元。

2、报告期内铝合金锭/液销售的主要客户情况

单位：万元

年度	排名	客户名称	销售金额	占比
2022年 1-6月	1	苏州三电精密零件有限公司	2,847.88	28.13%
	2	昆山莱捷有色金属有限公司	2,716.76	26.84%
	3	汇大机械制造（湖州）有限公司	2,133.55	21.07%
	4	上海台升机械设备有限公司	1,161.50	11.47%
	5	上海畅廉精密机械有限公司	566.35	5.59%
		合计		9,426.04
2021 年度	1	昆山莱捷有色金属有限公司	4,653.57	24.57%
	2	苏州三电精密零件有限公司	4,265.26	22.52%
	3	太仓南丰汽车零部件有限公司	2,899.10	15.31%
	4	汇大机械制造（湖州）有限公司	2,297.53	12.13%
	5	海安宏宇合金材料有限公司	2,171.75	11.47%
		合计		16,287.21
2020 年度	1	昆山莱捷有色金属有限公司	2,997.75	25.13%
	2	上海台升机械设备有限公司	1,355.88	11.37%
	3	太仓南丰汽车零部件有限公司	1,297.45	10.88%
	4	吴江全胜机电有限公司	1,171.47	9.82%
	5	江苏久富金属制品有限公司	1,035.40	8.68%
		合计		7,857.95
2019 年度	1	苏州金澄精密铸造有限公司	1,814.36	24.49%
	2	昆山莱捷有色金属有限公司	1,496.55	20.20%
	3	微密科技(宜兴)有限公司	907.17	12.24%
	4	苏州春兴精工股份有限公司	787.79	10.63%
	5	新黎明科技股份有限公司	774.83	10.46%
		合计		5,780.69

如上表所示，报告期各期公司对铝合金锭/液前五名客户销售收入合计金额分别为 5,780.69 万元、7,857.95 万元、16,287.21 和 9,426.04 万元，占公司同期铝

合金锭/液收入比重分别为 78.02%、65.88%、85.99%和 93.11%。公司各期铝合金锭/液销售收入的增长主要来自于对前五名客户销售收入的增长。

公司从事铸造铝合金业务多年，为周边地区规模较大、熔炼技术较为先进的铝合金生产企业之一。公司发挥自身熔炼技术优势、规模优势，利用阶段性富余产能为周边铝制品企业提供铝合金原料。报告期内，公司新增铝合金锭/液主要客户有苏州三电精密零件有限公司、汇大机械制造（湖州）有限公司等，主要客户的规模化采购带动公司销售规模快速提升。

综上，公司铝合金锭/液业务收入增长主要源于产能提升带动的产销量上升、铝材市场价格上升带动产品单价上升以及主要客户的规模化采购。

二、按合适的销售规模（如 0-1000 万元、1000-2000 万元、2000-5000 万元、5000 万元以上）列示新增和存量客户的数量、销售金额及占比，如存在较多新增或退出情形，请分析原因；说明发行人前五大客户集中度与同行业可比公司的对比情况，并结合报告期内前五大客户变动原因、新增及退出前五大客户销售金额及占比、发行人业务获取及客户维护，分析说明发行人客户体系的稳定性。

（一）按合适的销售规模（如 0-1000 万元、1000-2000 万元、2000-5000 万元、5000 万元以上）列示新增和存量客户的数量、销售金额及占比，如存在较多新增或退出情形，请分析原因

报告期内，发行人客户按主营业务收入规模对应的新增和存量客户数量、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

2022年1-6月						
收入区间	存量客户	存量客户收入	占收入的比重	新增客户	新增客户收入	占收入的比重
2500万元以上（含2500万）	8	29,039.56	58.14%	-	-	-
1000-2500万元（含1000万）	6	8,022.74	16.06%	-	-	-
500-1000万元（含500万）	10	7,828.20	15.67%	-	-	-
0-500万元	44	4,581.20	9.17%	6	479.59	0.96%
合计	68	49,471.70	99.04%	6	479.59	0.96%
2021年度						
收入区间	存量客户	存量客户收入	占收入的比重	新增客户	新增客户收入	占收入的比重

5000万元以上（含5000万）	4	34,694.72	39.05%	-	-	-
2000-5000万元（含2000万）	6	21,466.94	24.16%	2	4,469.28	5.03%
1000-2000万元（含1000万）	10	15,501.96	17.45%	-	-	-
0-1000万元	47	10,892.44	12.26%	20	1,823.85	2.05%
合计	67	82,556.06	92.92%	22	6,293.13	7.08%
2020年度						
收入区间	存量客户	存量客户收入	占收入的比重	新增客户	新增客户收入	占收入的比重
5000万元以上（含5000万）	5	33,944.86	52.60%	-	-	-
2000-5000万元（含2000万）	2	6,230.12	9.65%	-	-	-
1000-2000万元（含1000万）	7	8,631.63	13.38%	1	1,355.88	2.10%
0-1000万元	51	11,942.33	18.51%	22	2,425.81	3.76%
合计	65	60,748.94	94.14%	23	3,781.69	5.86%
2019年度						
收入区间	存量客户	存量客户收入	占收入的比重	新增客户	新增客户收入	占收入的比重
5000万元以上（含5000万）	3	18,807.90	37.24%	-	-	-
2000-5000万元（含2000万）	2	8,491.75	16.81%	-	-	-
1000-2000万元（含1000万）	6	8,672.53	17.17%	2	2,943.39	5.83%
0-1000万元	40	8,793.58	17.41%	20	2,794.95	5.53%
合计	51	44,765.76	88.64%	22	5,738.34	11.36%

注：同一控制下客户销售收入合并计算。2022年1-6月分层区间为完整年度各分层区间收入金额/2。

就客户家数而言，报告期各期，公司收入分层结构较为稳定，收入规模主要由年收入规模1000万元以上（2022年1-6月为500万元以上，下同）的客户构成。报告期各期，主营业务收入规模1000万元以上的客户家数分别为13家、15家、22家和24家，实现主营业务收入金额分别为38,915.57万元、50,162.49万元、76,132.89万元及44,890.51万元，占各期主营业务收入的比重分别为77.05%、77.73%、85.69%和89.87%。年收入规模1000万元以上的客户数量较少，但贡献了70%以上的收入，相应地，年收入规模在1000万元以下的客户数量较多，但对收入的贡献较小。

就存量与新增客户而言，公司收入主要来源于存量客户。报告期各期，存量客户数量分别为51家、65家、67家和68家，贡献主营业务收入占比分别为88.64%、

94.14%、92.92%和 99.04%，公司主要客户群体较为稳定。报告期各期，新增客户数量分别为 22 家、23 家、22 家和 6 家，合作当年对新增客户实现的收入占当期主营业务收入的比重均较小。

整体而言，公司业务主要聚焦于行业内领先的大客户，收入主要来源于收入规模为 1000 万元以上的客户。同时，报告期各期公司均存在新增客户，但新增客户实现的收入较少，公司主要客户不存在较多的新增情形。

报告期各期退出的客户主营业务收入规模及占比的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
当期退出客户家数	23	24	11	9
当期退出客户上期收入	1,328.86	2,797.70	3,102.12	180.65
当期退出客户上期收入占上期主营业务收入的比例	1.50%	4.34%	6.14%	0.30%

注：当期退出客户指上年有交易而本年及以后无交易的客户。

公司坚持大客户战略，不断优化与部分小客户的业务合作。报告期各期，公司退出客户销售金额及占比均较低，退出客户主要集中在年收入规模较小的客户，公司主要客户不存在较多退出的情况。

（二）说明发行人前五大客户集中度与同行业可比公司的对比情况，并结合报告期内前五大客户变动原因、新增及退出前五大客户销售金额及占比、发行人业务获取及客户维护，分析说明发行人客户体系的稳定性

发行人前五大客户集中度与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	未披露	45.48%	50.57%	47.63%
文灿股份	未披露	47.71%	50.31%	55.28%
嵘泰股份	未披露	86.93%	85.71%	85.04%
永茂泰	未披露	85.85%	86.69%	87.12%
晋拓科技	未披露	55.93%	60.50%	61.35%
纽泰格	未披露	77.15%	84.52%	91.16%
平均值	-	66.51%	69.72%	71.26%
发行人	41.51%	44.12%	52.09%	53.54%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书。同行业可比公司未披露 2022 年上半年前五大客户集中度情况。

如上表，公司前五大客户集中度与爱柯迪、文灿股份及晋拓科技较为接近，低于嵘泰股份、永茂泰及纽泰格。嵘泰股份产品主要应用于汽车转向系统领域，主要与博世、蒂森克虏伯、采埃孚等全球知名的一级零部件供应商建立了长期稳定的合作，其客户家数较少，且客户占据较高市场份额，使得嵘泰股份前五大客户集中度较高。永茂泰主营业务中铝合金锭/液业务占比较高，下游客户主要为汽车整车或零部件厂商，为保证原材料的稳定性，下游客户通常与铝合金锭/液供应商建立长期稳定的合作关系，同时永茂泰与皮尔博格、科尔本和一汽铸造三家主要汽车零部件产品客户之间还存在铝合金液直供业务，亦进一步增加了永茂泰的客户集中度。纽泰格成立时间相对较晚，成立以来主要专注于悬架系统零部件，服务于巴斯夫、天纳克、万都等客户，同时，纽泰格较多新开发的客户和项目尚处于试产或初步量产阶段，还未实现放量，使得其前五大客户集中度较高。

报告期各期，公司前五名客户的具体情况如下：

排名	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	上汽集团	上汽集团	博戈集团	博戈集团
2	华域皮尔博格	亿峰机械	华域皮尔博格	亿峰机械
3	亿峰机械	博戈集团	上汽集团	上汽集团
4	博戈集团	威巴克	亿峰机械	威巴克
5	敏实集团	华域皮尔博格	威巴克	帝倜阿尔
合计销售占比	41.51%	44.12%	52.09%	53.54%

如上表，公司主要客户结构基本稳定，主要客户均为规模较大的汽车整车厂商和汽车零部件一级供应商。报告期各期，前五名客户销售金额占营业收入的比例分别为 53.54%、52.09%、44.12%和 41.51%，2019 年至 2020 年前五名客户销售占比基本保持稳定。2021 年至 2022 年上半年，前五名客户销售占比略有下降，主要系公司积极开发新产品和维系客户关系，随着客户范围逐渐扩大，公司除前五大客户以外的销售收入亦有所增长，从而导致前五大客户的销售收入占比有所下降。

公司于 2017 年开始与华域皮尔博格开展合作，随着与华域皮尔博格合作的发动机缸体等产品批量供货，2020 年，公司对华域皮尔博格实现销售收入 7,322.95 万元，占营业收入的比重为 11.24%。华域皮尔博格成为公司当年第二大客户，上年公司第五大客户帝倜阿尔相应退出 2020 年前五大客户。2020 年，公

司对帝侖阿尔实现销售收入 3,232.37 万元，占营业收入的比重为 4.96%，帝侖阿尔为公司当年第六大客户。

2021 年度，公司前五大客户与上年相比保持稳定。

2022 年上半年，公司对敏实集团实现销售收入 3,147.17 万元，占营业收入的比重为 6.22%，敏实集团成为公司前五大客户。公司自 2020 年开始与敏实集团合作开发新能源电池包横梁等产品，随着产品量产销售，2022 年 1-6 月销售规模增加使其位列前五大客户，威巴克相应退出 2022 年上半年前五大客户行列，公司当期对威巴克实现销售收入 2,513.03 万元，占营业收入的比重为 4.96%，位列当期第八大客户。

公司主要客户均为汽车行业知名企业，汽车行业对供应商实行严格的供应商管理模式，公司需要通过整车厂商或一级供应商严格的认证审核程序后，才能进入客户的合格供应商名录。一旦进入汽车产业供应链体系，公司可获得开发配套车型延伸零部件产品的契机以及参与客户新车型配套产品开发的先机。

报告期内，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，主要客户变化较小，客户体系较为稳定。公司在围绕核心客户不断开发新项目的同时，也努力拓展新的优质客户，能够保证销售的稳定性。

三、区分主要产品列示对应客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、经营规模、业务来源、订单金额及占比、单价等情况，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，发行人是否存在细分业务依赖单一客户情形。

（一）汽车类零部件

报告期各期，汽车类零部件产品主要客户销售情况如下：

单位：万元，元/件

期间	客户名称	销售金额	占汽车类零部件收入的比重	单价
2022年1-6月	上汽集团	6,145.79	17.80%	191.17
	华域皮尔博格	4,390.74	12.72%	498.12
	亿峰机械	3,673.62	10.64%	222.85
	博戈集团	3,461.64	10.03%	9.44
	敏实集团	2,489.78	7.21%	67.57
	合计	20,161.58	58.39%	-

2021年度	上汽集团	12,713.74	21.97%	169.79
	亿峰机械	7,677.53	13.26%	210.05
	博戈集团	7,460.13	12.89%	9.22
	威巴克	6,193.04	10.70%	12.49
	华域皮尔博格	4,904.62	8.47%	491.57
	合计	38,949.06	67.29%	-
2020年度	博戈集团	7,611.14	17.43%	9.29
	华域皮尔博格	7,322.95	16.77%	393.76
	亿峰机械	6,489.77	14.86%	186.71
	上汽集团	6,401.51	14.66%	154.84
	威巴克	5,293.57	12.12%	12.44
	合计	33,118.94	75.83%	-
2019年度	博戈集团	7,418.41	21.95%	8.80
	亿峰机械	5,791.35	17.14%	188.49
	上汽集团	4,819.77	14.26%	152.03
	威巴克	4,084.89	12.09%	15.99
	帝侗阿尔	4,056.05	12.00%	17.74
	合计	26,170.48	77.45%	-

注：按同一控制下企业合并披露。

报告期内，公司汽车类零部件主要客户主要为持续合作多年的国内外大型汽车零部件生产制造企业或整车厂，相应客户的销售持续、稳定。公司向博戈集团、威巴克、帝侗阿尔供应的汽车类零部件主要为减震支架类小件产品，因此单价较低。公司向上汽集团、亿峰机械、华域皮尔博格和敏实集团供应的主要是发动机缸体、电池包横梁等中型或大件产品，因此单价较高。报告期各期，汽车类零部件前五名客户收入占比分别为 77.45%、75.83%、67.29%和 58.39%，公司客户群体和产品类别不断延伸和拓展，使得汽车类零部件客户集中度整体有所下降。公司不存在向单个客户的销售金额占该类业务收入比例超过 50%的情形，不存在依赖单一客户的情形。

公司汽车类零部件主要客户基本情况如下：

集团名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模	业务来源	主营业务
上汽集团 (600104.SH)	1984/4/16	1,168,346.136 5万元	上海证券交易所 主板上市	2021年销售收入7,798.46亿	自主开拓	主要从事乘用车、商用车的研发、生产和

)				元		销售；汽车零部件的制造。
亿峰机械	2004/4/8	100万元	汤品荣持股60%、汤双华持股33.33%、王纪明持股6.67%	营收规模约4-5亿元	自主开拓	主要从事机械零部件制造和销售。
博戈集团	1931年	554.47万欧元	时代新材(600458.SH)控股子公司	2021年销售收入54.63亿元	自主开拓	主要从事汽车和工业减震橡胶金属产品、车用塑料(金属)件等零部件的开发、生产和销售。
威巴克	1849年	未公开披露	德国科德宝集团全资子公司	2021年销售收入20.42亿欧元	自主开拓	主要从事汽车用特种橡胶及其他防震产品的生产和销售。
华域皮尔博格	2015/5/13	15,000万元	华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司持股100%	营收规模约为9亿元	自主开拓	主要从事变速箱壳体类等铝合金压铸件的生产和销售。
帝侗阿尔(007340.KRX)	1971/6/23	实收资本:49.97亿韩元(截至2021.12.31)	韩国证券交易所上市	2021年销售收入9,307.53亿韩元	自主开拓	主要从事减震器、发动机支架、汽车蓄电池等汽车关键零部件生产。
敏实集团(0425.HK)	2005/6/22	股本:11,621.90万港元(截至2021.12.31)	香港联交所上市公司	2021年销售收入139.19亿元	自主开拓	主要从事汽车装饰件、车身结构件、行李架、电池盒及其他相关汽车零部件的专业设计、生产和销售。

注：经营规模数据来源于客户公司年报、访谈记录等。

如上表，公司主要汽车类零部件客户均为成立时间较早的上市公司或知名企业，不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。

(二) 工业类零部件

报告期各期，工业类零部件产品主要客户销售情况如下：

单位：万元，元/件

期间	客户名称	销售金额	占工业类零部件收入的比重	单价
2022年1-6月	奥创集团	1,037.98	26.59%	27.65
	格兰富	873.20	22.37%	9.60
	上海真懿电气科技有限公司	373.49	9.57%	14.77
	科尼起重机	369.68	9.47%	57.07

	Shima American Corp	261.51	6.70%	21.65
	合计	2,915.87	74.70%	-
2021年度	奥创集团	1,714.57	21.97%	24.39
	格兰富	1,515.70	19.42%	7.10
	科尼起重机	1,123.15	14.39%	59.20
	牧田	525.22	6.73%	3.71
	碧彩（上海）衡器技术有限公司	508.59	6.52%	73.12
	合计	5,387.23	69.03%	-
2020年度	奥创集团	1,110.65	17.75%	25.18
	牧田	999.45	15.98%	3.23
	科尼起重机	848.70	13.57%	64.92
	格兰富	781.14	12.49%	6.43
	碧彩（上海）衡器技术有限公司	542.13	8.67%	64.94
	合计	4,282.06	68.44%	-
2019年度	科尼起重机	1,138.11	15.85%	44.82
	奥创集团	1,136.58	15.83%	23.75
	牧田	1,101.16	15.34%	3.84
	格兰富	649.38	9.04%	6.48
	上海真懿电气科技有限公司	436.67	6.08%	13.09
	合计	4,461.90	62.14%	-

注：按同一控制下企业合并披露。

报告期各期，公司工业类零部件主要客户主要为奥创集团、科尼起重机、格兰富、牧田等工业领域的知名企业。公司在工业领域主要供应适用于工业机械、电动工具的零部件产品，多为中小件产品，单价相对较低。报告期各期，公司不存在向单个客户的销售金额占该类业务收入比例超过 50% 的情形，不存在依赖单一客户的情形。

公司工业类零部件主要客户基本情况如下：

集团名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模	业务来源	主营业务
奥创集团 (AIMC. (NASDAQ))	2004/10/ 20	股本：1.2亿股（截至2021.12.31）	美国纳斯达克证券交易所上市公司	2021年销售收入 19亿美元	自主开拓	主要从事制动器、离合器、联轴器等机械动力传输产品的生产和销售。
格兰富	1945年	实收资本：3.81亿	丹麦哥本哈根证券交易所	2021年销售收入	自主开拓	主要从事水泵、用于

(GRUNDFOS AS)		克朗 (截至2021.12.31)	所上市	287.33亿克朗		泵的电机和其他系统控制的电子设备的生产和销售。
科尼起重机 (KCR.HEL)	1910年	实收资本: 3,010万欧元 (截至2021.12.31)	芬兰赫尔辛基证券交易所上市	2021年销售收入31.86亿欧元	自主开拓	主要从事起重机和起重设备的制造和服务, 以及机床服务。
牧田 (6586.TYO)	1915/3/21	242.06亿日元	日本东京、名古屋、美国纳斯达克证券交易所上市	2022财年 (2021.4.1-2022.3.31)销售收入7,392.60亿日元	自主开拓	主要从事电动工具、园艺工具、空气工具、家用工具等的制造和销售。
碧彩 (上海) 衡器技术有限公司	2005/9/2	980万美元	Bizerba Kapitalverwaltung GmbH持股100%	无法取得	自主开拓	主要从事衡器、食品加工设备、贴标设备和收银机 (税控机除外) 及配套产品和相关部件的开发、生产和销售。
上海真懿电气科技有限公司	2004/01/07	300万元	吴燕持股60.00%、于洪刚持股40.00%	无法取得	自主开拓	主要从事电气领域内八技服务, 货物及技术的进出口业务和机械设备的销售。
Shima American Corp	1999/8/24	Shima Trading Co.,LTD 注册资本3.3亿日元	Shima Trading Co.,LTD 的子公司	Shima Trading Co.,LTD 2020财年 (2019.10.1-2020.9.30) 销售收入338亿日元	自主开拓	主要从事汽车离合器、制动器和零部件, 工业材料和设备的生产和贸易。

注: 经营规模数据来源于客户公司年报及公司官网等。

如上表, 公司主要工业类零部件客户均为成立时间较早的公司, 不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。

(三) 铝合金锭/液

报告期各期, 铝合金锭/液产品主要客户销售情况如下:

单位: 万元, 万元/吨

期间	客户名称	销售金额	占铝合金锭/液收入的比重	单价
2022年1-6月	苏州三电精密零件有限公司	2,847.88	28.13%	2.04
	昆山莱捷有色金属有限公司	2,716.76	26.84%	1.94
	汇大机械制造 (湖州) 有限公司	2,133.55	21.07%	1.94
	上海台升机械设备有限公司	1,161.50	11.47%	2.10
	上海畅廉精密机械有限公司	566.35	5.59%	1.80

	合计	9,426.04	93.11%	-
2021年 度	昆山莱捷有色金属有限公司	4,653.57	24.57%	1.81
	苏州三电精密零件有限公司	4,265.26	22.52%	1.77
	太仓南丰汽车零部件有限公司	2,899.10	15.31%	1.83
	汇大机械制造（湖州）有限公司	2,297.53	12.13%	1.95
	海安宏宇合金材料有限公司	2,171.75	11.47%	1.51
	合计	16,287.21	85.99%	-
2020年 度	昆山莱捷有色金属有限公司	2,997.75	25.13%	1.32
	上海台升机械设备有限公司	1,355.88	11.37%	1.36
	太仓南丰汽车零部件有限公司	1,297.45	10.88%	1.42
	吴江全胜机电有限公司	1,171.47	9.82%	1.23
	江苏久富金属制品有限公司	1,035.40	8.68%	1.15
	合计	7,857.95	65.88%	-
2019年 度	苏州金澄精密铸造有限公司	1,814.36	24.49%	1.40
	昆山莱捷有色金属有限公司	1,496.55	20.20%	1.27
	微密科技(宜兴)有限公司	907.17	12.24%	1.30
	苏州春兴精工股份有限公司	787.79	10.63%	1.28
	新黎明科技股份有限公司	774.83	10.46%	1.23
	合计	5,780.69	78.02%	-

注：按同一控制下企业合并披露。上海台升机械设备有限公司包括上海台升机械设备有限公司和亚德堡精密机电（苏州）有限公司，二者为同一实际控制人控制。

报告期各期，公司铝合金锭/液主要客户集中在华东区域。公司地处苏州，利用阶段性富余产能为周边地区的铝合金制品企业提供铝合金锭/液产品。公司铝合金锭/液产品定价方式参考铝材的市场价格协商确定。报告期各期，铝材的市场价格呈上升趋势，相应地公司产品对主要客户的售价也呈上升趋势。报告期各期，公司不存在向单个客户的销售金额占该类业务收入比例超过 50% 的情形，不存在依赖单一客户的情形。

公司铝合金锭/液主要客户基本情况如下：

客户	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模	业务来源	主营业务
昆山莱捷有色金属有限公司	2009/4/8	2,500 万元	王勇杰持股 50.00%、上海仕恭商务咨询有限公司持股 50.00%	约 3 亿元	自主开拓	从事有色金属零配件及机械的加工、销售；货物及技术的进出口业务。

苏州三电精密零件有限公司	2008/9/16	1,100 万美元	三电控股株式会社持股 65.00%、华域三电汽车空调有限公司持股 35.00%	约 2.4 亿元	自主开拓	从事汽车、摩托车用精铸毛坯件的制造和销售。
太仓南丰汽车零部件有限公司	2008/2/29	1,500 万元	卢仁聪持股 50.00%、张绍芳持股 50.00%	约 1.3 亿元	自主开拓	主要从事汽摩配件、机电设备、模具、五金制品的生产和销售。
汇大机械制造（湖州）有限公司	2008/6/26	4,000 万元	上海汇大机械制造有限公司持股 100.00%	约 2.6 亿元	自主开拓	主要从事汽车零部件及机械设备的制造加工。
海安宏宇合金材料有限公司	2016/7/22	2,000 万元	颜宏庆持股 40.00%、吕兴华持股 30.00%、马莉持股 20.00%、乐萍持股 10.00%	约 1.90 亿元	自主开拓	主要从事有色金属合金研发、生产、销售。
苏州金澄精密铸造有限公司	2006/10/25	3,787 万元	毛士林持股 75.00%、毛海琪持股 25.00%	无法取得	自主开拓	主要从事铝合金压铸件等产品的生产和销售。
吴江全胜机电有限公司	2003/3/6	2,000 万元	袁青持股 70.00%、王引珍持股 30.00%	约 2-3 亿元	自主开拓	主要从事自动扶梯零部件的生产和销售。
上海台升机械设备有限公司	2006/12/11	200 万元	贾明霞持股 80.00%、诸庆红持股 10.00%、贾民宝持股 10.00%	约 0.49 亿元	自主开拓	主要从事机械设备及汽车零配件、金属制品、模具的生产加工和销售。
亚德堡精密机电（苏州）有限公司	2019/8/28	2,000 万元	贾明霞持股 40.00%、贾民宝持股 30.00%、诸庆红持股 30.00%	约 0.1 亿元	自主开拓	主要从事精密机电、汽车零部件、电梯、电机等产品生产、销售。
江苏久富金属制品有限公司	2012/2/27	1,000 万元	范文龙持股 60.00%、须凤芳持股 40.00%	约 1.45 亿元	自主开拓	主要从事金属制品、钢模具、五金配件加工、生产、销售。
微密科技（宜兴）有限公司	2004/3/8	3,300 万美元	微密控股有限公司持股 100.00%	无法取得	自主开拓	主要从事汽车零部件的制造和加工；模具的技术研发和加工。
苏州春兴精工股份有限公司 (002547.SZ)	2001/9/25	112,805.71 68 万元	深圳证券交易所主板上市	2021 年销售收入 26.73 亿元	自主开拓	主要从事汽车零部件领域的精密铝合金结构件及钣金件的研发、生产和销售。

新黎明科技股份有限公司	2011/9/22	13,678.20万元	主要股东：郑振晓	2021年销售收入7.19亿元	自主开拓	主要从事汽车、电子、机械零部件及各类精密构件的生产和销售。
上海畅廉精密机械有限公司	2014/4/14	100万元	周志颖持股100%	约0.2亿元	自主开拓	主要从事精密机械、汽车配件、五金制品的生产加工。

注：经营规模数据来源于客户公司年报、招股说明书、访谈记录及确认函等。

如上表，公司主要铝合金锭/液客户均为成立时间较早的公司，不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。

（四）模具

报告期各期，模具主要客户销售情况如下：

单位：万元，万元/套

期间	客户名称	销售金额	占模具收入的比重	单价
2022年1-6月	敏实集团	604.48	43.29%	120.90
	伊顿康明斯（中国）变速箱有限公司	257.62	18.45%	51.52
	上汽集团	148.73	10.65%	148.73
	伊顿工业（无锡）有限公司	85.25	6.11%	42.63
	Groschopp Inc	79.75	5.71%	13.29
	合计	1,175.83	84.21%	-
2021年度	敏实集团	1,212.20	28.70%	121.22
	上汽集团	495.57	11.73%	45.05
	零跑汽车	400.00	9.47%	400.00
	欧菲索菲玛	377.58	8.94%	75.52
	上汽大众	343.40	8.13%	343.40
	合计	2,828.75	66.96%	-
2020年度	欧菲索菲玛	1,078.74	40.40%	119.86
	上汽集团	694.69	26.02%	31.58
	威巴克	131.23	4.92%	11.93
	帝倜阿尔	128.50	4.81%	18.36
	格兰富	113.12	4.24%	22.62
	合计	2,146.28	80.39%	-
2019年度	上汽集团	776.87	36.58%	129.48

威巴克	350.80	16.52%	10.32
科尼起重机	334.37	15.74%	15.92
Columbus McKinnon Corporation	149.57	7.04%	21.37
KONESKO AS	88.56	4.17%	14.76
合计	1,700.16	80.05%	-

注：按同一控制下企业合并披露。模具客户欧菲索菲玛包括上海欧菲滤清器有限公司和上海索菲玛汽车滤清器有限公司，二者同为欧菲索菲玛集团控制。

公司模具收入系用于生产铝合金零部件的配套模具销售收入。模具客户中，敏实集团、上汽集团、上汽大众、威巴克、帝侗阿尔和欧菲索菲玛同时为汽车类零部件客户；Columbus McKinnon Corporation、格兰富、科尼起重机、KONESKO AS 和 Groschopp Inc 等客户同时为工业类零部件客户。模具为定制化开发产品，铝合金零部件配套模具通常采取“一模一价”的定价策略、公司按照客户要求设计和定制模具，每套模具由于开发设计的技术难度、体积大小、开发周期、加工工艺复杂程度等方面存在较大差异，故不同模具的销售单价也存在较大差异。报告期各期，公司不存在向单个客户的销售金额占该类业务收入比例超过 50% 的情形，不存在依赖单一客户的情形。

公司模具主要客户基本情况如下：

客户	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模	业务来源	主营业务
敏实集团 (0425.HK)	2005/6/22	股本： 11,621.90万港元（截至 2021.12.31）	香港联交所上市公司	2021年销售收入139.19亿元	自主开拓	主要从事汽车装饰件、车身结构件、行李架、电池盒及其他相关汽车零部件的专业设计、生产和销售。
上汽集团 (600104.SH)	1984/4/16	1,168,346.1365万元	上海证券交易所主板上市	2021年销售收入7,798.46亿元	自主开拓	主要从事乘用车、商用车的研发、生产和销售；汽车零部件的制造。
零跑汽车 (9863.HK)	2015/12/24	101,188.6959万元	香港联交所上市公司	2021年营业收入31.32亿元	自主开拓	主要从事新能源汽车与汽车配件的生产和销售。
上海索菲玛汽车滤清器有限公司	1996/3/28	1,000万美元	UFI FILTERS S.P.A持股100.00%	所属集团欧菲索菲玛2021年营业收入约为37亿元	自主开拓	主要从事汽车滤清器总成及相关配件的开发和生产。
上海欧菲滤清器有限公司	2004/12/16	500万美元	UFI FILTERS S.P.A持股99.99%、北京建实		自主开拓	主要从事汽车滤清器（三滤）及相关配件等产品的开发、设计和生

			华茂咨询有限责任公司持股0.01%			产
上汽大众	1985/02/16	1,150,000万元	上海汽车集团股份有限公司持股50.00%、德国大众汽车公司38.00%、大众汽车(中国)投资有限公司持股10.00%、奥迪股份有限公司持股1.00%、斯柯达汽车公司持股1.00%	2021年销售收入1,592.38亿元	自主开拓	主要从事汽车零部件、配件、附件、冲压模具的开发和制造。
科尼起重机(KCR.HEL)	1910年	实收资本: 3,010万欧元 (截至2021.12.31)	芬兰赫尔辛基证券交易所上市	2021年销售收入31.86亿欧元	自主开拓	主要从事起重机和起重设备的制造和服务, 以及机床服务。
伊顿康明斯(中国)变速箱有限公司	2020/8/28	26,000万元	伊顿康明斯自动变速箱技术有限责任公司持股100.00%, 是美国上市公司伊顿(EATON)和康明斯(Commins)合资公司	2021年康明斯(Commins)斯实现收入240亿美元, 2021年伊顿(EATON)实现销售收入196亿美元	自主开拓	主要从事汽车零部件、变速箱的制造和销售。
伊顿工业(无锡)有限公司	2007/1/19	720万美元	伊顿(中国)投资有限公司持股100.00%, 是美国上市公司伊顿(EATON)的中国子公司	2021年伊顿(EATON)实现销售收入196亿美元	自主开拓	主要从事汽车关键零部件(不含发动机)及空调软、硬管的开发和生产。
Groschopp Inc	1996年	未公开披露	未公开披露	2021年销售收入约为3,300万美元	自主开拓	主要从事小型电机、齿轮电机、变速箱的研发和制造。
威巴克	1849年	未公开披露	德国科德宝集团全资子公司	2021年销售收入20.42亿欧元	自主开拓	主要从事汽车用特种橡胶及其他防震产品的生产和销售。
帝倜阿尔(007340.KRX)	1971/6/23	实收资本: 49.97亿韩元 (截至2021.12.31)	韩国证券交易所上市	2021年销售收入9,307.53亿韩元	自主开拓	主要从事减震器等汽车关键零部件生产。
格兰富(Grundfos AS)	1945年	实收资本: 3.81亿克朗 (截至2021.12.31)	丹麦哥本哈根上市公司	2021年销售收入287.33亿克朗	自主开拓	主要从事水泵、用于泵的电机和其他系统控制的电子设备的生产 and 销售。

Columbus McKinnon Corporation (CMCO.NASDAQ)	1875年	5,000万美元	美国纳斯达克上市公司	2022财年 (2021.4.1-2022.3.31)销售收入 9.07亿美元	自主开拓	主要从事起重机、升降机、输送机等设备的研发和制造。
KONESKO AS	1992年	254万欧元	科尼起重机的联营公司, 科尼起重机(KCR.HEL)持股49.5%	2021年销售收入7,447.48万欧元	自主开拓	主要从事工业电机、电气和起重机零部件的生产和销售。

注：伊顿康明斯（中国）变速箱有限公司自 2022 年开始成为公司客户。经营规模数据来源于客户公司年报、招股说明书、公司官网、访谈记录及确认函等。

如上表，公司模具客户均为成立时间较早的公司，不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。

四、说明模具作为销售收入与长期待摊费用对应的商业模式、会计处理，对两种模具的划分依据，是否符合行业惯例；列示模具销售收入对应的主要客户，结合订单签订时间、验收条款等分析报告期内模具收入变动的原因。

（一）说明模具作为销售收入与长期待摊费用对应的商业模式、会计处理，对两种模具的划分依据，是否符合行业惯例

按照客户是否向公司下达模具订单，并单独结算模具价款，公司与客户针对模具存在两种商业模式：

1、作为销售收入对应的商业模式

若客户向公司下达模具订单，公司根据其技术要求进行定制化开发，开发完成后直接向其销售，并就模具费用单独与其结算，模具所有权归属于客户。在这种交易模式下，公司在取得客户 PPAP（生产件批准程序）等确认文件时确认模具销售收入，并结转销售成本。

2、作为长期待摊费用对应的商业模式

若客户未向公司单独下达模具订单，公司在根据其技术要求完成模具开发后，不直接对客户进行销售，未就模具费用单独与其结算，公司在该模具配套生产的零部件产品报价中考虑模具成本。在这种模式下，公司在模具验收合格后结转至长期待摊费用，并按照工作量法进行摊销，计入当期产品生产成本。

公司模具处理方式与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	销售模式	分摊模式
爱柯迪	预先收取产品模具开发款用于产品开发	模具开发成本在长期待摊费用

	时，在收到款项时将其计入递延收益，在模具对应产品量产后，按照各类模具工作量内生产产品的实际销售量结转递延收益。	中核算，在预计受益期内按照工作量法摊销。
文灿股份	在一次性销售模式下，单独对模具确认销售收入，在取得客户PPAP（生产件批准程序）文件后确认模具收入。	模具通过长期待摊费用核算，采用直线法摊销，摊销期为模具使用期间。
嵘泰股份	在模具完工并进行试样、取得客户PPAP（生产件批准程序）文件时确认模具收入。	模具通过存货中的低值易耗品核算，按照工作量法进行摊销。
永茂泰	在其他业务收入中核算，未披露收入确认时点。	计入长期待摊费用中的模具，按照工作量法进行分摊。
晋拓科技	根据与客户签订销售合同或订单，模具完工并进行试样、在取得客户PPAP（生产件批准程序）文件时确认模具收入。	生产型模具计入存货中的低值易耗品核算，按照工作量法进行摊销。
纽泰格	在模具验收合格后确认收入。	压铸模具在其他流动资产中核算，压铸模具费用在12个月内平均分摊。
发行人	在公司开发的模具经过客户认可，并取得客户确认文件时确认收入。	计入长期待摊费用的模具，按照工作量法进行摊销。

根据与客户约定的商业模式，同行业可比公司模具均采用了销售模式和分摊模式两种核算方式，不同公司针对两种交易模式的会计处理基本一致，略有差异。在销售模式下，除爱柯迪外，发行人与其他可比公司均一次性确认模具销售收入。在分摊模式下，嵘泰股份及晋拓科技将模具计入了存货中的低值易耗品核算，纽泰格将模具计入了其他流动资产，发行人及其他可比公司均将模具开发成本作为长期待摊费用核算；除纽泰格将模具成本在12个月内平均分摊和文灿股份采用直线法摊销之外，发行人及其他可比公司均将模具成本按照工作量法进行摊销。

总体而言，公司根据模具不同交易模式分别作为销售收入和长期待摊费用的会计处理符合行业惯例，与同行业可比公司不存在明显差异。

（二）列示模具销售收入对应的主要客户，结合订单签订时间、验收条款等分析报告期内模具收入变动的的原因

报告期各期，发行人模具销售收入的主要客户如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	占模具收入的比例
2022年1-6月	敏实集团	604.48	43.29%
	伊顿康明斯（中国）变速箱有限公司	257.62	18.45%

	上汽集团	148.73	10.65%
	伊顿工业（无锡）有限公司	85.25	6.11%
	Groschopp Inc	79.75	5.71%
	合计	1,175.83	84.21%
2021年度	敏实集团	1,212.20	28.70%
	上汽集团	495.57	11.73%
	零跑汽车	400.00	9.47%
	欧菲索菲玛	377.58	8.94%
	上汽大众	343.40	8.13%
	合计	2,828.75	66.96%
2020年度	欧菲索菲玛	1,078.74	40.40%
	上汽集团	694.69	26.02%
	威巴克	131.23	4.92%
	帝倜阿尔	128.50	4.81%
	格兰富	113.12	4.24%
	合计	2,146.28	80.39%
2019年度	上汽集团	776.87	36.58%
	威巴克	350.80	16.52%
	科尼起重机	334.37	15.74%
	Columbus McKinnon Corporation	149.57	7.04%
	KONESKO AS	88.56	4.17%
	合计	1,700.16	80.05%

注：按同一控制下企业合并披露。欧菲索菲玛模具客户包括上海欧菲滤清器有限公司和上海索菲玛汽车滤清器有限公司，二者同为欧菲索菲玛集团控制。

发行人与客户通常约定，经多次反复试模送样，模具产品生产出的铝合金零部件样品最终达到约定的技术标准，通过客户检验后，客户会签署模具 PPAP 等验收确认文件。当模具经客户验收，发行人取得 PPAP 等确认文件时货物的所有权及相关风险转移至客户。

报告期各期，发行人模具销售收入分别为 2,123.94 万元、2,669.90 万元、4,224.39 万元和 1,396.38 万元，近三年收入金额逐年有所增长。

2020 年，发行人模具销售收入较上年增加 545.96 万元，主要为公司与欧菲索菲玛合作开发的滤清器铝座等多款产品配套模具收入 1,078.74 万元。公司与欧

菲索菲玛于 2019 年开始陆续签订了多款产品配套的模具合同，2020 年相关模具经客户验收通过，公司在取得 PPAP 等确认文件时确认模具收入。

2021 年，发行人模具销售收入较上年增加 1,554.48 万元，主要为公司与敏实集团合作开发的新能源电池包横梁等产品配套模具收入 1,212.20 万元。公司紧跟传统燃油车向新能源汽车发展的行业趋势，积极开发新能源汽车配套产品，拓展新能源汽车行业新客户，积极获取新能源汽车配套产品的增量机遇。公司与敏实集团自 2020 年开始合作，2020 年开始陆续签订了多款产品配套的模具合同，2021 年相关模具经客户验收通过，公司在取得 PPAP 等确认文件时确认对敏实集团的模具收入。模具验收完成后，公司与敏实集团合作开发的新能源电池包横梁等产品亦逐渐投产放量，2021 年和 2022 年上半年，公司对敏实集团销售的新能源三电系统零部件收入分别为 545.93 万元和 2,489.78 万元。

五、简要列示境外销售的主要地区及国家、对应销售金额及占比，是否存在（潜在）贸易保护、贸易摩擦等情形，如是，请说明对发行人业务的具体影响及发行人的应对措施；列示各期外销收入前五大客户基本情况，包括成立时间、业务来源及开始时间、经营规模、销售金额及占比，如发生较大变动，请进一步说明原因。

（一）简要列示境外销售的主要地区及国家、对应销售金额及占比，是否存在（潜在）贸易保护、贸易摩擦等情形，如是，请说明对发行人业务的具体影响及发行人的应对措施

公司境外销售的主要地区及国家、对应的销售金额及占比如下：

单位：万元

地区及国家	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	5,647.84	65.99%	6,432.15	55.70%	3,207.49	48.63%	3,951.64	48.41%
美国	1,911.89	22.34%	3,554.64	30.78%	2,504.72	37.97%	2,601.36	31.87%
墨西哥	987.02	11.53%	1,528.67	13.24%	571.80	8.67%	1,123.74	13.77%
其他	11.44	0.13%	32.69	0.28%	312.03	4.73%	485.47	5.95%
合计	8,558.20	100.00%	11,548.15	100.00%	6,596.04	100.00%	8,162.21	100.00%

报告期各期，发行人境外销售收入分别为 8,162.21 万元、6,596.04 万元、11,548.15 万元和 8,558.20 万元，境外销售主要集中在欧洲、美国和墨西哥。

经查询商务部（<http://www.mofcom.gov.cn/>）等网站的公开披露信息，报告期内，商务部未发布与发行人出口产品相关的负面清单；除美国外，发行人境外销售的其他主要国家或地区无特别的贸易限制措施，该等国家或地区适用于发行人产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税的办法限制中国产品进口的情形。

受中美贸易摩擦影响，自 2018 年以来，美国相继公布了一系列对进口自中国的各类商品加征 25% 关税的贸易保护措施，其中包括部分发行人汽车零部件产品，关税由客户承担。报告期各期，发行人对美国的销售收入金额分别为 2,601.36 万元、2,504.72 万元、3,554.64 万元和 1,911.89 万元，占当期主营业务收入的比例分别 5.15%、3.88%、4.00% 和 3.83%，发行人来源于美国的销售收入占比较小，受中美贸易摩擦的影响较小。

发行人位于美国的客户既包括汽车零部件厂商博戈集团，也包括全球泵业知名公司格兰富等。报告期各期，主要客户中不存在因中美贸易摩擦销售的产品加征关税而导致与公司终止合作的情况，发行人亦未出现以大幅降低出口产品价格方式来承担关税的情形。若未来中美贸易关系发生新的变化，公司将积极与客户协商应对方案，同时进一步提高生产效率以降低生产成本，降低贸易政策变化对公司的影响。

（二）列示各期外销收入前五大客户基本情况，包括成立时间、业务来源及开始时间、经营规模、销售金额及占比，如发生较大变动，请进一步说明原因

报告期各期，公司外销收入前五大客户销售情况如下：

序号	客户名称	金额（万元）	占外销收入比例
2022年1-6月			
1	敏实集团	3,038.52	35.50%
2	博戈集团	1,043.41	12.19%
3	奥创集团	928.44	10.85%
4	奇卡集团	748.65	8.75%
5	CMP集团	657.77	7.69%
	合计	6,416.79	74.98%
2021年度			

1	博戈集团	1,964.01	17.01%
2	敏实集团	1,474.17	12.77%
3	奥创集团	1,418.07	12.28%
4	蒂森克虏伯	1,162.58	10.07%
5	CMP集团	1,080.81	9.36%
合计		7,099.63	61.48%
2020年度			
1	博戈集团	1,349.95	20.47%
2	奥创集团	949.96	14.40%
3	蒂森克虏伯	791.64	12.00%
4	科尼起重机	758.78	11.50%
5	帝倜阿尔	390.95	5.93%
合计		4,241.28	64.30%
2019年度			
1	博戈集团	1,473.52	18.05%
2	科尼起重机	1,347.94	16.51%
3	蒂森克虏伯	1,140.38	13.97%
4	奥创集团	1,016.90	12.46%
5	帝倜阿尔	970.20	11.89%
合计		5,948.95	72.88%

发行人主要外销客户为博戈集团、敏实集团、奥创集团等，基本情况如下：

客户	简介	成立时间	业务来源	业务开始时间	经营规模
敏实集团 (0435.HK)	香港联交所上市公司， 全球知名汽车零部件供 应商	2005/6/22	自主开拓	2020年4月	2021年实现销售 收入139.19亿元
博戈集团	国际知名汽车零部件厂 商，时代新材 (600458.SH)控股子公 司	1931年	自主开拓	2016年1月	2021年实现销售 收入54.63亿元
奥创集团 (AIMC.NASD AQ)	美国纳斯达克上市公 司，全球领先的专业从 事运动控制和动力传输 解决方案的设计、制造 公司	2004/10/20	自主开拓	2016年1月	2021年实现销售 收入19.00亿美元

奇卡集团	世界一流的橡胶制品供应商，产品覆盖汽车整车厂商与汽车零部件供应商	1971年	自主开拓	2016年5月	营收规模约3.15亿欧元
CMP集团	全球知名的减震系统供应商	1967年	自主开拓	2016年1月	无法取得
科尼起重机(KCR.HEL)	赫尔辛基证券交易所上市公司,世界领先的起重机公司	1910年	自主开拓	2016年1月	2021年实现销售收入31.86亿欧元
蒂森克虏伯(TKA.ETR)	全球知名的汽车零部件厂商	1999/3/17	自主开拓	2016年8月	2021财年(2020.10.1-2021.9.30)实现销售收入340.15亿欧元
帝倜阿尔(007340.KRX)	韩国上市公司，全球知名汽车零部件厂商	1971/6/23	自主开拓	2016年7月	2021年实现销售收入9,307.53亿韩元

注：经营规模数据来源于客户公司年报、公司官网等。

报告期各期，公司外销客户主要为敏实集团、博戈集团、CMP 集团等全球知名汽车零部件供应商和奥创集团、科尼起重机等工业领域的跨国大型企业，客户结构总体保持稳定。博戈集团、科尼起重机、帝倜阿尔、蒂森克虏伯为发行人多年合作客户。敏实集团和奇卡集团为 2021 年及 2022 年 1-6 月外销收入较大的客户。公司与敏实集团合作开发的新能源汽车电池包横梁配套产品于 2021 年开始批量供货，公司对敏实集团的销售规模当年开始快速增长。公司与奇卡集团于 2016 年开始合作，公司与其合作开发的悬挂支架产品于 2021 年开始批量供货。2021 年及 2022 年 1-6 月，公司对奇卡集团实现外销收入分别为 954.31 万元及 748.65 万元。

六、说明是否存在经销模式，如是，请按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，补充披露经销模式的有关情况。

发行人汽车领域下游客户主要为上汽集团等汽车整车厂商和博戈集团、威巴克等全球知名汽车零部件供应商，工业领域下游客户主要为奥创集团、科尼起重机等知名企业。发行人通过与客户的直接对接了解其需求并开展生产经营活动，产品直接对客户进行销售，报告期内采取直销模式，不存在经销模式。

七、列示同行业可比公司各季度的收入分布情况，并结合销售合同签订时间、产品验收条款、期后退换货情况、四季度各月收入确认情况，说明发行人第四季度收入占比较高的原因及合理性。

同行业可比公司各季度收入分布情况如下：

年度	项目	爱柯迪	文灿股份	嵘泰股份	永茂泰	晋拓科技	纽泰格	平均值	发行人
2022年1-6月	一季度	49.25%	50.92%	55.64%	55.14%	47.23%	53.91%	52.01%	47.68%
	二季度	50.75%	49.08%	44.36%	44.86%	52.77%	46.09%	47.99%	52.32%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2021 年度	一季度	25.00%	25.55%	24.68%	22.17%	19.10%	23.44%	23.32%	21.90%
	二季度	24.03%	23.88%	23.42%	21.72%	26.23%	24.51%	23.96%	20.84%
	三季度	24.34%	22.68%	21.82%	24.15%	24.04%	22.08%	23.19%	26.30%
	四季度	26.63%	27.89%	30.08%	31.97%	30.62%	29.98%	29.53%	30.96%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2020 年度	一季度	23.58%	9.91%	17.61%	15.29%	16.46%	16.85%	16.62%	11.76%
	二季度	16.14%	14.86%	21.31%	25.24%	22.40%	18.92%	19.81%	18.63%
	三季度	27.57%	31.19%	27.68%	28.45%	27.66%	29.19%	28.62%	32.16%
	四季度	32.71%	44.04%	33.40%	31.03%	33.48%	35.04%	34.95%	37.44%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2019 年度	一季度	23.94%	25.07%	未披露	未披露	23.08%	23.89%	24.00%	19.77%
	二季度	23.75%	23.02%	未披露	未披露	23.13%	15.89%	21.45%	20.91%
	三季度	25.64%	22.44%	未披露	未披露	25.24%	25.35%	24.67%	24.73%
	四季度	26.67%	29.47%	未披露	未披露	28.55%	34.87%	29.89%	34.59%
	合计	100.00%	100.00%	未披露	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书。

如上表，同行业可比公司各年第一季度收入占比较低，第四季度收入占比较高，公司收入季节性特征与可比公司不存在异常差异。公司与同行业可比公司同处于汽车零部件行业，受下游整车厂商为春节假期促销备货等因素的影响，第四季度收入占比较高。近三年，可比公司四季度收入占比均值分别为 29.89%、34.95% 及 29.53%，发行人四季度收入占比分别为 34.59%、37.44% 及 30.96%，与可比公司均值基本趋同，不存在重大差异。公司主要产品销售合同及产品验收条款情况如下：

产品	销售模式	销售合同	合同约定的一般产品验收条款
----	------	------	---------------

铝合金零部件	内销（直接销售）	通常以框架协议的方式确定合作关系，而后公司产品的出货量及供货时间主要受下游整车制造行业及工业企业生产计划的影响	产品运送至指定地点并且通过客户验收合格
铝合金零部件	内销（寄售）		将产品运送至指定地点并且通过客户验收合格再经客户领用
铝合金零部件	外销		在产品发出、完成出口报关手续并取得报关单据时，货物所有权及相关风险转移至客户
铝合金锭/液	直接销售	与主要客户签订框架协议或大合同，具体供货量由客户下达订单或通知决定。	产品运送至指定地点并且经客户验收合格
模具	-	与客户签订模具合同	经客户认可，取得PPAP等确认文件时，客户验收合格

公司下游客户主要为汽车行业整车厂商与汽车零部件一级供应商，产品销售受客户生产计划的影响。下游客户一般在第四季度增加生产以应对春节等假期放假对生产影响及为春节促销备货，因此全年中四季度收入通常较高。

报告期各期，公司四季度各月主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

月份	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占全年的比重	金额	占全年的比重	金额	占全年的比重
10月	7,777.36	8.75%	6,733.67	10.43%	4,255.20	8.43%
11月	9,169.78	10.32%	8,051.91	12.48%	6,449.13	12.77%
12月	10,561.86	11.89%	9,377.39	14.53%	6,766.06	13.40%
合计	27,509.00	30.96%	24,162.97	37.44%	17,470.39	34.59%

如上表，2019年至2021年，公司四季度收入10月占比较低，主要系国庆假期的影响，当月出货量较少。整体而言，公司四季度11月和12月收入相对均衡，波动较小。

报告期内，公司退换货金额及占比如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
退换货金额	376.92	676.00	392.52	248.21
主营业务收入	49,951.29	88,849.19	64,530.62	50,504.10
比例	0.75%	0.76%	0.61%	0.49%

由上表，报告期内，公司退换货金额分别为 248.21 万元、392.52 万元、676.00 万元和 376.92 万元，占主营业务收入的比重分别为 0.49%、0.61%、0.76% 和 0.75%。报告期各期，公司退换货金额及占比较小且稳定，对收入的季节性影响较小。

整体而言，公司收入季节性分布情况符合行业特征。除国庆假期影响导致 10 月收入较低外，四季度各月收入确认相对均衡。公司四季度收入占比较高主要系下游汽车行业整车厂商与汽车零部件一级供应商客户四季度增加生产计划及为春节促销备货的影响，四季度收入占比较高具有合理性。

八、说明其他业务收入的具体构成、金额及占比、各期变动原因；结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，发行人废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（一）说明其他业务收入的具体构成、金额及占比、各期变动原因

报告期各期，发行人其他业务收入的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
加工费收入	345.70	51.71%	497.02	54.56%	449.77	70.24%	339.02	70.05%
材料销售收入	95.40	14.27%	266.34	29.24%	67.16	10.49%	50.17	10.37%
租赁收入	91.98	13.76%	84.31	9.26%	82.14	12.83%	39.84	8.23%
检测收入	50.22	7.51%	0.78	0.09%	-	-	1.83	0.38%
废料销售收入	32.34	4.84%	29.48	3.24%	33.46	5.22%	46.07	9.52%
其他	52.91	7.91%	33.04	3.63%	7.84	1.22%	7.04	1.46%
合计	668.55	100.00%	910.97	100.00%	640.36	100.00%	483.96	100.00%

报告期各期，发行人其他业务收入分别为 483.96 万元、640.36 万元、910.97 万元和 668.55 万元，占营业收入的比例分别为 0.95%、0.98%、1.01% 和 1.32%。其他业务收入主要由受托加工收入、租赁收入及材料销售收入构成。加工收入主要系发行人为客户提供铝合金加工服务收取的加工费。租赁收入主要为发行人将暂时闲置的厂房用于出租收取的租赁费及配套服务费。材料销售主要为包装物等辅材的销售收入，2021 年材料销售收入较高，主要系当年公司销售了少量硅材

所致。2022年1-6月，子公司亚德林新能源为宁德时代新能源科技股份有限公司提供新能源电池包托盘打样检测服务，实现检测收入46.28万元。

（二）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，发行人废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配

公司主营各类铝合金零部件的研发、生产和销售。生产过程中，在铝合金压铸件去料柄、机加工等多个环节均会产生可重新利用的铝废料，该类铝废料经回炉熔炼可以重复利用，一般不存在对外销售情形。公司的主要损耗发生在铝材熔炼成铝液的过程中，熔炼环节会产生杂质含量较高的颗粒铝废料，该类铝废料不可以重复利用，公司在收集后集中对外销售。

报告期各期，发行人铝废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗的对应关系如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
废料销售量（吨）	1,015.06	1,337.62	1,468.28	2,031.79
废料产生量（吨）	954.28	1,437.68	1,136.85	1,505.02
铝废料收入	32.34	29.48	33.46	46.07
损耗率	2.66%	2.34%	2.39%	4.07%

注：损耗率=当期生产产生的废料数量/当期生产耗用的铝合金液。

报告期各期，发行人铝材的生产铝损耗率分别为4.07%、2.39%、2.34%和2.66%，整体废料率较低。铝损耗率主要与铝材的纯度相关，一般而言，投料的铝材纯度越高，杂质越少，损耗率也越低。报告期各期，发行人废铝采购量占铝材采购总量的比重分别为56.20%、28.34%、26.10%和32.27%。2019年发行人废铝采购量较多，废铝杂质相对较多，熔炼后产生的铝废料也较多，损耗率略高于其他年度。2020年至2022年上半年，发行人熔炼环节铝材的损耗率整体保持稳定。

2、发行人废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

公司针对废料产出和销售等环节建立了销售及存货相关内控制度，对废料的收集、管理、处置和收款等全流程进行规范管理。公司生产部门定期收集生产过程中的废料，存储在仓库中；仓库负责废料的保管，根据入库记录登记台账；仓库根据相关规定定期进行废料处置，并汇总废料收发存数据向财务部门报送；公司销售时根据销售的废料数量制作出库单据并根据合同约定的单价开具发票，确认其他业务收入。公司定期与废料客户对账并回收应收账款款项。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号），对于在某一时刻履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2006〕3 号），销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：① 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；② 企业既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③ 收入的金额能够可靠地计量；④ 相关的经济利益很可能流入企业；⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

公司对废料处置及销售的内控管理和会计处理符合生产经营情况，公司废料收入已完整入账，符合企业会计准则的规定。

九、结合主要产品的销售合同中的特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期）说明对收入确认时点及金额的影响，相关收入确认依据是否充分；结合与客户签订的关于年降条款的约定，分析说明年降覆盖的产品范围、降价幅度、报告期内执行情况以及对生产经营的影响。

（一）结合主要产品的销售合同中的特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期）说明对收入确认时点及金额的影响，相关收入确认依据是否充分

报告期内，公司主要产品的销售合同中退换货安排、试用期及质保期等相关条款具体如下：

产品类别	主要退换货安排	试用期	质保期
汽车类零部件	产品经客户经检验合格后，客户签收。经签收或领用后的产品，如有质量问题，应及时通知公司进行维修、替换或退货。	未约定试用期	一般未约定质保期，部分客户按照整车销售制定的质保期执行
工业类零部件		未约定试用期	一般未约定质保期，部分客户约定12-24个月的保修期

铝合金锭/液	产品经客户验收后，如有质量问题，应在7日内通知换货或退货。	未约定试用期	无
--------	-------------------------------	--------	---

公司与客户未约定产品的试用期，针对不同类别的产品，公司与客户约定了不同的退换货及质保期条款。

报告期各期，公司退换货金额分别为 248.21 万元、392.52 万元、676.00 万元和 376.92 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.49%、0.61%、0.76%和 0.75%，整体占比较小。公司退换货金额较小，且根据相关合同条款无法估计退换货的可能性及数量、金额，退换货条款不影响公司对于产品收入确认时点的判断。在产品售出时点上，公司不能确定未来是否实际需要退换货，且发生的相关支出金额也不能够可靠地估计。公司在退换货发生时，冲减当期营业收入和营业成本。上述处理符合企业会计准则的规定。

公司与客户之间约定的质量保证条款，是为向客户保证所提供产品满足合同约定的规格质量等既定标准，保护客户免于承担购买不合格产品的风险，属于法定的要求，也符合下游汽车行业和工业领域客户对于产品质量要求的惯例。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号），企业应首先评估提供的质量保证服务是否构成一项单项履约义务，若构成一项单项履约义务，公司应就提供的质量保证服务确认合同负债。公司与主要客户在合同中约定的质保期条款不构成单项履约义务，主要系：①公司提供的质量保证服务作为产品销售的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险，为一项法定的要求；② 公司提供的质保期限属于汽车行业和工业领域内的惯例；③ 报告期各期，退换货金额占主营业务收入的比例较低，发生退换货的情况较少，质保期条款对公司未来形成重大经济利益流出的可能性低。因此，质保条款不影响公司收入确认方式。

综上，公司销售合同中的特殊条款不影响公司对于产品收入确认时点及金额。

（二）结合与客户签订的关于年降条款的约定，分析说明年降覆盖的产品范围、降价幅度、报告期内执行情况及对生产经营的影响

报告期内，公司与部分客户约定了年降条款。根据实际执行过程中遵照的汽车行业惯例和合同约定，年降周期一般为三年。同时公司也结合原材料价格、供

货量等因素，与客户协商执行年降政策。报告期内，年降幅度为 2%-3%左右。公司年降产品主要涵盖汽车动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件。

报告期内，主要产品的年降政策基本情况如下：

单位：万元

产品类别	规格型号	年降比例	年降期间	是否执行	2022年1-6月年降金额	2021年年降金额	2020年年降金额	2019年年降金额
动力传动系统零部件	A01	2%	2018年-2020年	2020年未执行	-	-	-	39.64
动力传动系统零部件	A02	3%	2022年-2024年	是	0.03	-	-	-
动力传动系统零部件	A03	3%	2022年-2024年	是	0.04	-	-	-
动力传动系统零部件	A04	3%	2022年-2024年	是	0.01	-	-	-
动力传动系统零部件	A05	3%	2022年-2024年	是	0.82	-	-	-
新能源三电系统零部件	A06	3%	2019年-2021年	是	-	0.03	0.08	0.02
新能源三电系统零部件	A07	3%	2018年-2020年	是	-	-	0.10	0.12
新能源三电系统零部件	A08	3%	2021年-2023年	是	4.97	7.57	-	-
新能源三电系统零部件	A09	3%	2021年-2023年	是	8.33	10.13	-	-
新能源三电系统零部件	A10	3%	2021年-2023年	是	16.12	20.24	-	-
合计					30.33	37.96	0.18	39.78

报告期内，公司涉及年降产品收入占营业收入的比例及对生产经营的影响如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
年降产品销售收入	993.96	1,243.49	6.37	2,040.28
年降产品收入占营业收入的比例	1.96%	1.39%	0.01%	4.00%
年降金额	-30.33	-37.96	-0.18	-39.78
年降金额占营业毛利率额的比例	-0.38%	-0.29%	-0.002%	-0.49%

注：年降金额=(当年降价后单价-降价前单价)*年降产品当年降价后的销量

由上表，年降涉及的产品销售收入占当期主营业务收入的比重较低，公司由于执行产品年降政策对毛利额的影响金额分别为-39.78万元、-0.18万元、-37.96万元及-30.33万元，占当年营业毛利额的比重分别为-0.49%、-0.002%、-0.29%和-0.38%。年降政策整体看来对发行人生产经营影响较小。

十、申报会计师发表明确意见，说明对报告期各期收入确认和主要客户的核查过程、核查程序及核查结论；函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试，截止性测试的具体执行情况。

（一）申报会计师发表明确意见

1、核查程序

（1）获取发行人销售收入明细表，按客户、产品类别、销售规模区间、季度等汇总销售变动情况；结合终端车型报告期内的销售情况，分析发行人汽车零部件细分产品与下游需求的匹配性；

（2）按产品类别统计销售收入，了解发行人不同产品类别对应的主要客户基本情况，网络检索主要客户的基本情况、成立时间、经营规模等信息，分析主要客户是否发生变动；

（3）查阅可比公司年报和招股说明书等公开资料，对比分析同行业可比公司关于模具的商业模式和会计处理；获取发行人模具销售相关合同及模具完工确认文件，查验合同签订时间、验收条款、验收时间等信息，分析模具收入变动的的原因；

（4）获取发行人销售收入明细表，统计外销收入变动情况，了解外销客户基本情况，网络检索境外客户的基本情况、经营规模等信息，网络检索并分析外销主要地区贸易政策对发行人的潜在影响；

（5）查询主要客户相关信息核查发行人是否存在经销模式；

（6）汇总发行人报告期内各季度及四季度各月收入分布情况，并与同行业可比公司进行对比，分析收入季节性变动的原因及合理性；

（7）按业务类别汇总分析报告期各期发行人其他业务收入主要构成及波动原因；分析报告期内发行人废料销售、废料率与原材料领用、消耗的匹配关系；

(8) 获取发行人退换货明细表，汇总报告期各期期后退换货的情况，分析退换货的原因；

(9) 查阅主要客户合同中退换货、试用期、质保期等相关条款，分析特殊条款对收入确认的时点及金额的影响。汇总执行年降条款产品的具体情况，分析产品年降条款对发行人生产经营的影响。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人在汽车整车厂商配套领域所属供应商层级主要为二级供应商，同时，发行人作为一级供应商实现的汽车类零部件收入金额及占比逐年上升；发行人汽车类零部件收入的增长一方面源于公司与上汽集团、华域皮尔博格、亿峰机械等主要客户不断加强合作，丰富向客户配套的产品种类和保持持续稳定的供货能力；另一方面源于发行人积极获取新能源汽车配套产品的增量机遇，实现新能源汽车配套产品收入的稳定增长；发行人汽车零部件业务规模变动情况与下游客户规模及需求基本匹配。

(2) 报告期内，发行人客户结构总体保持稳定，不存在较多新增或退出的情形；发行人前五大客户集中度与同行业可比公司不存在重大差异，发行人客户体系具有稳定性。

(3) 发行人与主要客户建立了持续稳定的合作关系，不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，发行人不存在细分业务依赖单一客户情形。

(4) 按照客户是否向公司下达模具订单，并单独结算模具价款，公司将模具作为销售收入及长期待摊费用两种模式核算；公司对两种商业模式下模具的处理方式符合行业惯例，与可比公司保持一致；受客户需求增长的影响，近三年，公司模具销售收入逐年有所增长。

(5) 除中美贸易摩擦外，发行人境外的其他地区及国家不存在（潜在）贸易保护、贸易摩擦等情形，中美贸易摩擦对发行人经营情况影响较小；报告期内，发行人外销主要客户未发生较大变动，总体保持稳定。

(6) 发行人不存在经销模式。

(7) 发行人与同行业可比公司各季度的收入分布情况基本一致。第四季度收入占比较高主要系下游汽车行业整车厂商与汽车零部件一级供应商客户四季度增加生产计划及为春节促销备货的影响，第四季度收入占比较高具有合理性。

(8) 报告期内，发行人其他业务收入主要由加工收入、租赁收入及材料销售收入构成。发行人废料收入已完整入账，各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗基本匹配，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(9) 发行人未与客户约定试用期条款，退换货安排及质保期条款对发行人收入确认时点及金额的影响较小，收入确认依据充分。年降对生产经营的影响较小。报告期内，发行人与部分客户约定了年降条款，年降产品主要涵盖汽车动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件，产品种类较少，覆盖范围较小，年降幅度一般为2%、3%左右，年降政策整体看来对发行人生产经营影响较小。

(二) 说明对报告期各期收入确认和主要客户的核查过程、核查程序及核查结论；函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试，截止性测试的具体执行情况

1、说明对报告期各期收入确认和主要客户的核查过程、核查程序及核查结论

申报会计师对收入确认和主要客户的核查过程和核查程序如下：

(1) 查阅收入确认相关合同和订单，结合合同约定分析收入确认控制权转移相关时点；

(2) 执行穿行测试，检查发行人是否按照业务流程的相关规定执行业务，选取样本进行控制测试，对主要业务流程中关键证据资料进行检查，检查是否经过审批、是否与账面记录一致；

(3) 就报告期内与客户的交易情况及各期末应收客户相关款项余额情况，对主要客户执行函证程序；

(4) 对主要客户业务人员进行访谈，核查发行人与相关客户销售业务的真实性；

(5) 执行收入细节测试，抽查发行人与主要客户的业务合同、销售订单、销售发票、签收单等原始凭证，确定发行人是否按照收入确认政策真实、准确、完整地确认收入；

(6) 执行截止测试，对是否存在收入跨期情况进行核查。

经核查，申报会计师认为：发行人收入确认政策符合发行人业务实际情况，符合《企业会计准则》的规定，收入确认真实、完整、准确。

2、函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试，截止性测试的具体执行情况

(1) 函证

保荐机构及申报会计师就各期对主要客户的销售金额执行了函证程序。函证的选取标准为根据客户期末应收账款余额和当期收入金额，结合重要性原则选取销售额占当期收入不低于 80% 的客户进行函证。函证统计结果如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入 (a)	50,619.85	89,760.16	65,170.99	50,988.07
函证金额 (b)	42,562.66	79,174.29	56,991.36	44,110.30
回函确认金额 (c)	37,948.09	76,316.15	53,064.29	39,778.32
发函比例(d=b/a)	84.08%	88.21%	87.45%	86.51%
回函确认金额占函证金额的比例 (e=c/b)	89.16%	96.39%	93.11%	90.18%
回函比例 (j=c/a)	74.97%	85.02%	81.42%	78.01%
未回函或回函不符金额 (f=b-c)	4,614.57	2,858.14	3,927.07	4,331.98
未回函或回函不符金额占函证金额比例(g=f/b)	10.84%	3.61%	6.89%	9.82%
替代测试金额 (h)	4,614.57	2,858.14	3,927.07	4,331.98
替代测试比例 (i=h/f)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：回函统计截至 2022 年 9 月 30 日。

报告期各期，公司营业收入发函比例分别为 86.51%、87.45%、88.21% 和 84.08%，回函确认一致的金额占当年函证金额的比例分别为 90.18%、93.11%、96.39% 和 89.16%，营业收入函证情况较好。

报告期内，回函不符及未回函主要客户具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	类别	销售金额	占回函不符及未回函金额的比例	原因
2022年1-6月	汇大机械制造（湖州）有限公司压铸分公司	未回函	2,214.43	47.99%	盖章流程审批级次较多，未及时回函（注）
	CIKAUTXO DE MEXICO S DE RL CV	未回函	727.99	15.78%	境外客户认为回复函证并不是法定义务，按照其商业习惯未予回复
	北京电控爱思开科技有限公司	未回函	555.60	12.04%	盖章流程审批级次较多，无法盖章回函
	CMP AUTOMOTIVE ANTIVIBRATION SPAIN, S.L.	未回函	350.08	7.59%	境外客户认为回复函证并不是法定义务，按照其商业习惯未予回复
	蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件（上海）有限公司	未回函	213.84	4.63%	盖章流程审批级次较多，无法盖章回函
	合计	-	4,061.94	88.02%	-
2021年度	CIKAUTXO DE MEXICO S DE RL CV	未回函	878.00	30.72%	境外客户认为回复函证并不是法定义务，按照其商业习惯未予回复
	上海索菲玛汽车滤清器有限公司	不相符	630.09	22.05%	入账时间性差异
	上海子元汽车零部件有限公司	未回函	589.51	20.63%	由于销售规模下降，客户的回函意愿不强
	牧田（中国）有限公司	不相符	500.17	17.50%	入账时间性差异
	COLUMBUS MCKINNON CORP	未回函	101.06	3.54%	境外客户认为回复函证并不是法定义务，按照其商业习惯未予回复
	合计	-	2,698.83	94.43%	-
2020年度	上海索菲玛汽车滤清器有限公司	不相符	1,183.41	30.13%	入账时间性差异
	上海子元汽车零部件有限公司	未回函	1,112.41	28.33%	由于销售规模下降，客户的回函意愿不强
	牧田（中国）有限公司	不相符	886.44	22.57%	入账时间性差异
	DTR Mexico SAN Luis Potosi,S.A.DE.C.V	未回函	388.33	9.89%	境外客户认为回复函证并不是法定义务，按照其商业习惯未予回复
	Demag Cranes & Components Gmbh	未回函	167.03	4.25%	境外客户认为回复函证并不是法定义务，按照其商业习惯未予回复
	合计	-	3,737.62	95.18%	-
2019年度	上海子元汽车零部件有限公司	未回函	1,110.92	25.64%	由于销售规模下降，客户的回函意愿不强

DTR Mexico SAN Luis Potosi,S.A.DE.C.V	未回函	972.39	22.45%	境外客户认为回复函证并不是法定义务,按照其商业习惯未予回复
牧田(中国)有限公司	不相符	971.27	22.42%	入账时间性差异
苏州春兴精工股份有限公司	未回函	836.51	19.31%	由于销售规模下降,客户的回函意愿不强
KONECRANES France	未回函	163.35	3.77%	境外客户认为回复函证并不是法定义务,按照其商业习惯未予回复
合计	-	4,054.43	93.59%	-

注:截至回函统计截止日 2022 年 9 月 30 日,汇大机械制造(湖州)有限公司压铸分公司未及时回函,汇大机械制造(湖州)有限公司压铸分公司已于 2022 年 12 月回函相符。

对于回函不符的客户,函证回函金额与发函金额差异的原因主要系公司和客户的入账时间性差异。对于未回函的客户,申报会计师执行了替代测试,检查收入确认相关的发票、签收单等原始单据和客户回款单据。

汇大机械制造(湖州)有限公司主要从事铝合金零部件的制造加工业务,汽车制造领域系其铝合金零部件的重要应用领域之一。2021 年,该公司开始以铝合金液替代铝合金锭作为主要原材料,公司因此成为其铝合金液/锭供应商。2021 年汇大机械制造(湖州)有限公司压铸分公司向公司采购铝合金液/锭 2,297.53 万元,采购单价为 1.95 万元/吨,2022 年 1-6 月采购铝合金液/锭 2,133.55 万元,采购单价为 1.94 万元/吨。公司与汇大机械制造(湖州)有限公司不存在关联关系,公司向其销售铝合金液/锭价格与向其他客户销售价格不存在明显差异,销售价格公允。汇大机械制造(湖州)有限公司具有铝合金零部件机加工能力,公司一款匹配通用汽车的动力传动系统零部件主要由其负责外协机加工,2021 年加工金额为 69.14 万元,2022 年 1-6 月加工金额为 190.58 万元。

申报会计师对汇大机械制造(湖州)有限公司压铸分公司执行了函证程序,2021 年的函证回函相符,2022 年 1-6 月的函证汇大机械制造(湖州)有限公司压铸分公司考虑到回函审批流程繁琐且系中期函证未及时回函,汇大机械制造(湖州)有限公司压铸分公司已于 2022 年 12 月回函相符。

(2) 访谈

申报会计师就各期销售收入对主要客户执行了访谈程序,访谈样本覆盖了报告期各期前十大客户和新增销售额较大的客户,访谈统计结果如下:

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈家数	19	18	17	15
访谈客户营业收入金额	34,666.81	64,756.20	49,400.99	38,522.30
营业收入总额	50,619.85	89,760.16	65,170.99	50,988.07
访谈比例	68.48%	72.14%	75.80%	75.55%

报告期内，申报会计师及发行人律师对发行人主要客户执行了访谈程序，各期主要客户访谈家数分别为 15 家、17 家、18 家和 19 家。客户访谈的主要内容包括客户的基本情况、与发行人的合作历史、合作模式、交易流程等情况、是否存在关联关系等。报告期各期，发行人对访谈客户实现的销售收入金额占营业收入总额的比例分别为 75.55%、75.80%、72.14% 和 68.48%，访谈比例较高。

（3）截止测试

对报告期各期资产负债表日前后记录的收入交易进行截止测试，核实营业收入是否记入恰当的期间，截止性测试执行情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
资产负债表日前一个月截止测试抽查金额	9,253.70	7,857.30	7,717.51	5,970.28
抽查比例	75.49%	74.39%	82.30%	88.24%
资产负债表日后一个月截止测试抽查金额	6,649.79	5,167.51	5,294.45	2,582.37
抽查比例	76.53%	81.34%	73.03%	88.05%

申报会计师获取了发行人报告期内各期资产负债表日前后各一个月的出库明细表和销售明细账。从出库明细表出发，检查相关的销售订单、销售发票、签收单、报关单、对账单等支持性文件，核查收入是否已完整记录；从销售明细账出发，检查相关的出库单、销售订单、销售发票、签收单、报关单、对账单等支持性文件，核查发行人是否存在收入跨期的情况。报告期各期，申报会计师截止测试的抽查比例较高。经测试，发行人不存在收入跨期的情形，资产负债表日前后的销售收入均在合理期间记录。

问题 7、关于成本与采购

申请文件显示：（1）发行人报告期内存在采购和销售重叠的情形，其中发行人向苏州三电精密零件有限公司采购铝边角料并销售铝合金液。（2）报告期内，主营业务成本中料工费占比存在一定波动，直接材料占比逐期上升，直接人工和制造费用占比均逐期下降；发行人称主要是因为铝合金锭/液产品的直接材料占比较高且 2021 年主要原材料价格上涨。（3）报告期内，发行人采购材料包括金属原料（铝、硅等）、外购件、辅料耗材；各期铝材采购金额占材料采购总额比例分别为 67.02%、71.69%和 77.13%，除纯铝外，发行人亦采购废铝作为原材料，两者存在一定价差但逐期缩小。（4）报告期内，发行人前五大供应商集中度分别为 45.46%、45.52%和 62.50%，2021 年向远大控股和上海灵方的采购金额大幅增长，2020 年发行人前两大供应商东方集团有限公司和怡球资源于 2021 年退出发行人前五大供应商，招股说明书未充分披露主要供应商的基本情况及其变动原因。

请发行人：（1）结合与苏州三电精密零件有限公司签订的采购和销售条款以及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，说明是否存在委托加工情形，如是，请说明会计处理合规性及信息披露准确性。

（2）区分主材、外购件、辅料耗材分别列示各期供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、经营规模、关联关系、采购金额及占比，如存在贸易商，请说明终端采购来源，并对比同类材料的生产商价格说明采购差异的合理性。（3）结合东方集团有限公司和怡球资源与发行人的合作背景、合作历史和主要采购产品，说明 2021 年前述公司退出发行人前五大的原因及背景，并结合发行人供应商集中度与同行业可比公司的对比情况进一步分析说明发行人与上游供应商的合作稳定性。（4）结合发行人产品结构和生产工序，说明主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司的对比情况及差异原因；报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系。（5）说明废铝对应的主要供应商，发行人是否同时向其采购铝锭，如是，请列示各期采购金额、单价；列示各期废铝及铝锭的采购金额，结合发行人生产过程中的废料产出、废料销售、废铝

是否直接用于生产及对产品成本的影响等因素，说明发行人采购废铝作为原材料的原因、报告期内采购单价及采购金额变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，相关核查是否充分。

【回复】

一、结合与苏州三电精密零件有限公司签订的采购和销售条款以及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求，说明是否存在委托加工情形，如是，请说明会计处理合规性及信息披露准确性。

公司与苏州三电精密零件有限公司（以下简称“苏州三电”）分别签订独立的购销业务合同（铝合金液销售合同、废铝采购合同）及回炉料柄受托加工业务合同，公司与苏州三电之间权利义务责任明确，销售业务、采购业务及受托加工业务可独立区分。

公司与苏州三电不存在委托加工业务。

（一）销售业务

公司与苏州三电之间销售合同主要条款如下：

合同条款	具体内容
实际业务内容	公司向苏州三电销售铝合金液，且签订销售合同，铝合金液价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购销业务独立。双方约定所有权转移条款，苏州三电对铝合金液进行后续管理和核算，公司没有保留铝合金液的继续管理权。
价款确定基础和定价方式	确定基础为铝合金液的单价和数量，定价方式为涵盖主要材料、辅料、加工费、利润空间等在内的全额价格，其中材料价格参考市场均价。
物料转移风险归属的具体规定	公司按照苏州三电的要求送货至其工厂，苏州三电在验收时采用协议约定标准作为质量检验标准，物料所有权在验收合格后转移，物料相关的管理及灭失风险由需方承担。

结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求，分析发行人销售业务的实际情况：

具体考虑因素	发行人实际情况
风险承担方式	（1）保管灭失风险：公司将铝合金液销售给苏州三电后，公司不对铝合金液数量及保管等进行管理，由苏州三电承担生产加工过程产生的损毁、灭失、减值风险。

	<p>(2) 使用和管控风险：苏州三电采购铝合金液后，因其生产加工环节、材料使用过程中产生大额损耗，公司不对其进行管理控制。苏州三电可自由决定铝合金液用途。</p> <p>(3) 价格波动风险：供应商自行承担原材料价格波动的风险。</p>
销售定价权	铝合金液销售方（公司）具备对最终产品的完整销售定价权。
信用风险	公司收取的并非为固定加工费，而是涵盖主要材料、辅料、加工费、利润空间等在内的全额价格，并承担了产品销售对应账款的信用风险。
加工复杂程度	生产加工方（公司）运用熔炼、成分调配等技术，将纯铝、其他贵金属等自有材料生产成适用于客户（苏州三电）要求的标准牌号铝合金液。

（二）采购业务

公司与苏州三电之间采购合同主要条款如下：

合同条款	具体内容
实际业务内容	公司向苏州三电采购废铝，且签订采购合同，采购价格按清运当日市场 A00 铝均价*65%计算。双方约定所有权转移条款，公司对废铝进行后续管理和核算，苏州三电没有保留废铝的继续管理权。
价款确定基础和定价方式	确定基础为废铝的单价和数量，定价方式为按照清运当日上海现货市场 A00 均价*65%计算，形成书面“价格协议”。
物料转移风险归属的具体规定	公司安排相关人员定期至苏州三电生产车间进行收集打包并存放至指定地点，积存一定数量后由公司派车进行清运回收，每次清运时，苏州三电根据过磅单重量制作结算单提供给公司签收，物料所有权在公司签收后转移，物料相关的管理及灭失风险由公司承担。

结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求，分析发行人采购业务的实际情况：

具体考虑因素	发行人实际情况
风险承担方式	<p>(1) 保管灭失风险：苏州三电将废铝销售给公司后，苏州三电不对废铝数量及保管等进行管理，由供应商承担生产加工过程产生的损毁、灭失、减值风险；</p> <p>(2) 使用和管控风险：公司采购废铝后，因生产加工环节、材料使用过程中产生大额损耗，苏州三电不对其进行管理控制。公司可自由决定废铝用途；</p> <p>(3) 价格波动风险：供应商自行承担原材料价格波动的风险。</p>
销售定价权	废铝销售方（苏州三电）具备对最终产品的完整销售定价权。
信用风险	苏州三电收取的并非为固定加工费，而是作为生产废料按照纯铝市场价的一定比例进行折价销售，并承担了产品销售对应账款的信用风险。
加工复杂程度	苏州三电在生产过程中产生各种废铝料、废铝屑，成分为含有各种杂质的非标铝，形态不一。

（三）受托加工业务

公司与苏州三电之间受托加工合同主要条款如下：

合同条款	具体内容
实际业务内容	公司为苏州三电提供将其生产压铸过程中产生的回炉料柄熔炼成铝合金液的服务，并以熔炼过程中合理的成本及利润确定加工费用，不具备对铝合金液的完整销售定价权。
价款确定基础和定价方式	确定基础为加工费业务，定价方式为经双方友好谈判协商，每年确定固定的单位加工重量的加工费。
物料转移风险归属的具体规定	公司承担了保管和灭失风险，但不承担价格波动风险。

结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求，分析发行人受托加工业务的实际情况：

具体考虑因素	发行人实际情况
风险承担方式	<p>（1）保管灭失风险：公司在取得受托加工的回炉料柄后，直至熔炼加工成铝合金液并送至苏州三电工厂交付验收为止，公司承担了保管和灭失风险，但不承担价格波动风险。</p> <p>（2）使用和管控风险：公司在取得受托加工的回炉料柄后，公司只能将其熔炼加工成满足苏州三电要求的铝合金液（如铝液温度需达到690°C-700°C，铝液需完成除渣除气等相关技术要求）。公司承担了保管和灭失风险，如因生产加工环节产生大额损耗，需由公司补充至与回炉料柄重量一致的铝合金。</p> <p>（3）价格波动风险：委托加工方承担原材料价格波动的风险。</p>
销售定价权	最终产品的完整销售定价权由委托加工方（苏州三电）完全承担，生产加工方（公司）无最终产品的销售定价权。
信用风险	最终产品销售对应账款的信用风险由委托加工方（苏州三电）完全承担，生产加工方（公司）无最终产品销售对应账款的信用风险。
加工复杂程度	委托加工方（苏州三电）在生产压铸环节，将铝液浇入压铸机的入料口，经压铸机压铸，得到零件和回炉料柄，形态为固体，成分为标准牌号的铝材。生产加工方（公司）将回炉料柄熔炼成铝合金液，形态上从固态转变为液态，转变为可供委托加工方（苏州三电）直接使用的原材料。

综上所述，公司分别向苏州三电销售铝合金液、采购废铝、受托加工回炉料柄成铝合金液的业务分别独立。其中受托加工业务以净额法核算，且确认为其他业务收入，相关会计处理符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求。公司与苏州三电不存在委托加工业务。

二、区分主材、外购件、辅料耗材分别列示各期供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、经营规模、关联关系、采购金额及占比，如

存在贸易商，请说明终端采购来源，并对比同类材料的生产商价格说明采购差异的合理性。

(一) 主材供应商基本情况及其中贸易商情况

1、主要原材料供应商的基本情况

报告期内，公司主材采购主要系采购生产铝合金压铸件使用的铝材、硅材等原材料。报告期各期，公司前五大主要材料供应商的采购情况如下：

单位：万元

2022年1-6月				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	远大产业控股股份有限公司(000626.SZ)	10,639.30	35.66%	否
2	上饶市金义诚精密制造有限公司	5,468.11	18.33%	否
3	上饶市万两金属有限公司	4,959.78	16.62%	否
4	宁波金羿金属材料有限公司	972.47	3.26%	否
5	无锡市全众合金材料有限公司	904.44	3.03%	否
合计		22,944.10	76.90%	
2021年				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	远大产业控股股份有限公司(000626.SZ)	15,739.49	31.62%	否
2	上海灵方金属材料有限公司	14,417.77	28.96%	否
3	上饶市万两金属有限公司	4,051.32	8.14%	否
4	无锡市全众合金材料有限公司	1,754.25	3.52%	否
5	西藏博宇金属股份有限公司	1,635.85	3.29%	否
合计		37,598.68	75.53%	
2020年				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	东方集团有限公司	6,250.86	22.55%	否
2	怡球资源(601388.SH)	4,415.24	15.93%	否
3	上海灵方金属材料有限公司	2,420.84	8.73%	否
4	远大产业控股股份有限公司(000626.SZ)	2,216.47	8.00%	否
5	无锡市全众合金材料有限公司	1,531.57	5.53%	否
合计		16,834.98	60.74%	

2019年				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	东方集团有限公司	6,308.80	32.50%	否
2	衢州永创铝业有限公司	1,993.23	10.27%	否
3	上海泛格实业有限公司	1,729.89	8.91%	否
4	苏州鹰皇再生资源有限公司	1,247.25	6.43%	否
5	江西红庆金属集团有限公司	825.82	4.25%	否
合计		12,104.99	62.36%	

注：其中远大产业控股股份有限公司包括远大生水资源有限公司、远大物产集团有限公司2家公司；东方集团有限公司包括东方集团产业发展有限公司、东方集团物产有限公司2家公司；怡球资源包括 YE CHIU NON-FERROUS METAL(M)SDN.BHD、怡球金属资源再生（中国）股份有限公司2家公司。

前五大主要材料供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模
1	远大产业控股股份有限公司 (000626.SZ)	1994/6/27	50,894.0464 万元	中国远大集团有限责任公司(41.17%)、连云港金控资本管理有限公司(16.13%)	2021年实现销售收入815.62亿元
2	上饶市金义诚精密制造有限公司	2021/10/9	300万元	查志军(60.00%)、查煌建(40.00%)	2021年约4,000万元
3	上饶市万两金属有限公司	2020/11/11	300万元	罗贤滔(70.00%)、王雅萍(30.00%)	约2亿元
4	宁波金羿金属材料有限公司	2018/3/15	10,000万元	宁波金麦进出口有限公司(60.00%)、许治华(22.00%)、刘晖(18.00%)	约20亿元
5	无锡市全众合金材料有限公司	2008/7/31	1,080万元	王小燕(50.00%)、邹子耀(50.00%)	约十几亿元
6	上海灵方金属材料有限公司	2003/11/19	100万元	吴学良(100.00%)	约3-5亿元
7	西藏博宇金属股份有限公司	2016/12/16	5,000万元	于博(99.80%)、李胜东(0.20%)	约59亿元
8	东方集团有限公司	2003/8/26	100,000万元	名泽东方投资有限公司(94.00%)、东方集团能源投资控股有限公司(6.00%)	约300亿元
9	怡球资源(601388.SH)	2001/3/15	220,144.1946 万元	怡球(香港)有限公司(35.64%)、林胜枝(8.01%)	2021年实现销售收入82.83亿元

10	衢州永创铝业有限公司	2005/1/6	1,500 万元	黄陈奎（53.00%）、颜丽英（47.00%）	约 6.5 亿元
11	上海泛格实业有限公司	2011/7/25	200 万元	徐瑛（100.00%）	约 5,000-6,000 万元
12	苏州鹰皇再生资源有限公司	2012/5/15	300 万元	李春辉（60.00%）、杨美香（40.00%）	约 2,000 多万元
13	江西红庆金属集团有限公司	2006/4/6	5,000 万元	朱轶文（60.00%）、徐丽华（40.00%）	约 9 亿元

注：经营规模数据来源于供应商公司年报、访谈记录及确认函等。

2、主要主材供应商中的贸易商情况

报告期内，公司主要主材供应商中为贸易商的情况如下：

供应商名称	终端主要来源	主要采购产品
东方集团有限公司	新疆其亚铝电有限公司、黄河鑫业有限公司、山东魏桥铝电有限公司、陕西有色榆林新材料集团有限责任公司、甘肃东兴铝业有限公司、天山铝业集团股份有限公司、东方希望铝业有限公司、山东信发华信铝业有限公司等	铝锭
远大产业控股股份有限公司 (000626.SZ)	新疆其亚铝电有限公司、黄河鑫业有限公司、山东魏桥铝电有限公司、陕西有色榆林新材料集团有限责任公司、甘肃东兴铝业有限公司、天山铝业集团股份有限公司、东方希望铝业有限公司、山东信发华信铝业有限公司等	铝锭
无锡市全众合金材料有限公司	硅：新疆晶和源新材料有限公司；铝锭：Riia Metal Interional Pte Ltd	铝锭、硅
宁波金羿金属材料有限公司	进口再生铝锭	废铝
西藏博宇金属股份有限公司	拒绝提供相关信息	硅、锰、铝锭
上海灵方金属材料有限公司	新疆其亚铝电有限公司、黄河鑫业有限公司、山东魏桥铝电有限公司、陕西有色榆林新材料集团有限责任公司、甘肃东兴铝业有限公司、天山铝业集团股份有限公司、东方希望铝业有限公司、山东信发华信铝业有限公司等	铝锭
上饶市金义诚精密制造有限公司	周边产业园	废铝
上饶市万两金属有限公司	周边产业园铝锭生产商	铝锭

报告期内公司主材中通过贸易商进行采购的产品为铝锭、废铝以及硅等其他金属，公司通过贸易商采购铝锭材料的原因主要包括：一方面，公司在日常生产过程中需要持续批量采购原材料，公司单次及年采购量难以满足上游生产厂商规

模化的销售需求，因此需要通过具备一定资金实力与库存管理能力的贸易商进行采购，同时贸易商往往可以掌握多种货源，公司可以选择较有价格竞争力的货源降低采购成本；另一方面，公司生产节奏与下游客户订单需求高度匹配，受到环保政策与生产成本影响，铝锭的生产厂商所在位置与公司相距一般较远，公司直接向其采购的交货周期较长，而贸易商因其库存备货较为充足，向其采购铝锭时的交货期较短，能快速响应公司的采购需求。

公司向不同供应商采购铝锭价格与市场价格对比如下：

单位：元/公斤

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
东方集团有限公司	-	-	12.12	12.53
远大产业控股股份有限公司 (000626.SZ)	19.31	17.09	14.61	-
无锡市全众合金材料有限公司	-	-	12.22	-
西藏博宇金属股份有限公司	-	-	11.74	-
上海灵方金属材料有限公司	-	15.94	14.37	-
上饶市万两金属有限公司	17.75	18.55	-	-
平均	18.53	17.19	13.01	12.53
A00 铝锭市场价（年均价）	18.96	16.77	12.54	12.34

注：市场价系亚洲金属网 A00 上海仓出仓价。

报告期内，公司向贸易商采购价格较市场价格差异较小。2020 年公司向远大物产集团有限公司、上海灵方金属材料有限公司采购单价较市场年均价较高主要系公司向上述两家公司采购期间主要集中在 2020 年 11 月以及 12 月，此时 A00 铝锭市场均价分别为 13.84 元/公斤以及 14.58 元/公斤，公司采购价格与市场均价差异较小。2021 年，公司向上海灵方金属材料有限公司采购主要集中于 2021 年上半年，故采购均价略低于市场年均价，而公司向上饶市万两金属有限公司采购铝锭主要集中在 2021 年四季度，故采购均价较市场年均价较高。2022 年 1-6 月，公司在向上饶市万两金属有限公司采购的铝锭中存在少量纯度较低的铝锭，售价较低，故 2022 年公司向上饶市万两金属有限公司采购的铝锭均价较市场价稍低。

公司向供应商采购硅价格与市场价格对比如下：

单位：元/公斤

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
----	-----------	-------	-------	-------

无锡市全众合金材料有限公司	18.18	16.00	9.58	10.01
西藏博宇金属股份有限公司	18.28	18.36	10.27	9.94
平均	18.23	17.18	9.93	9.98
553 硅市场均价	17.42	17.02	10.18	10.01

注：市场价系上海有色金属网硅 553 现货价

报告期内，公司向贸易商采购的硅价格与市场均价差异整体较小，与市场硅均价变动情况保持一致。2020 年 4-7 月，硅市场价格经历了一轮下行行情，公司在该周期内积极采购，该期间内公司向无锡市全众合金材料有限公司采购硅量占全年向其采购量的 49.23%，故当年公司向无锡全众合金材料有限公司的采购单价相对下降。2021 年公司向无锡全众合金材料有限公司采购硅集中于 2021 年第一季度，采购数量达到全年的采购数量的 57.55%，此时硅价格在全年价格中相对较低，故 2021 年公司向无锡全众合金材料有限公司的采购单价相对较低。公司向西藏博宇金属股份有限公司采购硅价格相较于市场均价较高，主要系公司 2021 年一季度向其采购硅材较少，而 2021 年 9 月市场硅价较高时公司向其采购占全年向其采购的 11.29%。

（二）辅料耗材供应商基本情况及其中贸易商情况

1、主要辅料耗材供应商的基本情况

公司辅料耗材采购主要系采购生产过程中需要的五金件，在后道处理、精加工等工序过程中消耗的各类磨料、刀具、钻头等，在压铸过程消耗的脱模剂、压射润滑油、料缸、冲头，在熔炼过程中使用的耗材，以及产品入库出运前需要的包装材料等。报告期各期，公司前五大辅料耗材供应商的销售情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	四川永贵科技有限公司	307.51	9.26%	否
2	浙江华兴隆模具材料科技有限公司	269.40	8.11%	否
3	常州市保锐工具制造有限公司	257.58	7.76%	否
4	国润润滑油	155.24	4.67%	否
5	宁波市北仑区大碶轩轩模具配件厂	135.18	4.07%	否
合计		1,124.91	33.87%	
2021 年				

序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	常州市保锐工具制造有限公司	420.20	8.28%	否
2	上海兴蕴鑫金属制品有限公司	379.26	7.48%	否
3	四川永贵科技有限公司	325.14	6.41%	否
4	国润润滑油	259.72	5.12%	否
5	上海怡辉包装材料厂	227.62	4.49%	否
合计		1,611.94	31.78%	
2020 年				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	上海兴蕴鑫金属制品有限公司	386.97	9.50%	否
2	苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	321.81	7.90%	否
3	常州市保锐工具制造有限公司	263.11	6.46%	否
4	昆山辉海模具有限公司	220.22	5.41%	否
5	上海怡辉包装材料厂	184.43	4.53%	否
合计		1,376.54	33.80%	
2019 年				
序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
1	松德刀具	297.03	9.31%	否
2	苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	239.98	7.52%	否
3	昆山辉海模具有限公司	212.38	6.66%	否
4	常州市保锐工具制造有限公司	198.12	6.21%	否
5	上海阖隆模具技术有限公司	165.81	5.20%	否
合计		1,113.32	34.90%	

注：其中国润润滑油包括苏州国润润滑油有限公司以及新国润润滑科技（苏州）有限公司 2 家公司，松德刀具包括松德刀具（长兴）科技有限公司以及上海松德数控刀具制造有限公司 2 家公司。

公司前五大辅料耗材供应商的销售情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模
1	四川永贵科技有限公司	2008/3/12	10,000 万元	浙江永贵电器股份有限公司（100%）	64,734.09 万元
2	浙江华兴隆模具材料科技有限公司	2020/7/15	3,000 万元	黄忠华（55.00%）、张金莺（45.00%）	约 3 亿元
3	常州市保锐工具制造有限公司	2016/6/27	200 万元	殷飞（50.00%）、刘萍（50.00%）	约 1,500 万元

4	国润润滑油	2020/6/16	500 万元	何俊普（60.00%）、徐跃庭（20.00%）、徐风云（15.00%）、徐凤莲（5.00%）	约 7,000 万元
5	宁波市北仑区大碶轩轩模具配件厂	2015/11/26	个体工商户	唐海红（100%）	约 2,000 万元
6	上海兴蕴鑫金属制品有限公司	2008/7/22	100 万元	余文飞（100%）	约 2 亿元
7	上海怡辉包装材料厂	2010/10/28	10 万元	周晓峰（100%）	约 1,400 万元
8	苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	2011/8/5	100 万元	周琴（100%）	约 2,000 万元
9	昆山辉海模具有限公司	2015/3/30	200 万元	朱小辉（80.00%）、张记海（20.00%）	约 6,000 万元
10	松德刀具	2015/3/4	8,000 万元	上海松德数控刀具制造有限公司（100%）	约 1 亿元
11	上海闾隆模具技术有限公司	2017/4/19	1,000 万元	李文付（50.00%）、陈清棋（30.00%）、宋天强（20.00%）	约 3,000 万元

注：经营规模数据来源于供应商公司年报、访谈记录及确认函等。

2、主要辅料耗材供应商中的贸易商情况

报告期内，公司主要辅料耗材供应商中为贸易商的情况如下：

供应商名称	终端主要来源	主要采购产品
浙江华兴隆模具材料科技有限公司	葛利兹钢厂（Schmiedewerke Gröditz GmbH）	模具钢
国润润滑油	美孚（Mobil）	润滑油
上海兴蕴鑫金属制品有限公司	宝钢特钢有限公司	模具钢
苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	MOTUL	润滑油
上海闾隆模具技术有限公司	瑞典斯堪纳(Scana)钢铁集团	模具钢

报告期内，公司向主要辅料耗材供应商中贸易商采购的产品为模具钢、润滑油等。上述材料生产商为境内外大型企业，主要以经销模式向下游客户进行销售，公司较难取得生产商的直接销售价格进行比较。公司选取模具钢不同供应商间价格进行比较如下：

供应商	型号	是否进口	采购单价（元/公斤）			
			2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
浙江华兴隆模具材料科技有限公司	葛利兹 EX55ESR 模具	是	79.65	75.30	-	-

	钢					
上海闾隆模具技术有限公司	瑞典斯堪纳 HOTH8	是	-	-	-	74.45
宁波市北仑隆耀模具材料有限公司	蒂森克虏伯 TS23	是	79.65	79.65	-	-
上海兴蕴鑫金属制品有限公司	宝钢 SWTAS 模具钢	否	55.75	55.75	55.75	55.75
宁波天嘉合模具科技有限公司	江苏天工国际 TGDVA	否	57.52	57.52	-	-
天泰模具科技（昆山）有限公司	北重特钢 TGE23	否	56.64	-	-	-

报告期内公司采购的模具钢主要分进口模具钢与非进口模具钢，进口模具钢因其耐用性等优势相较非进口模具钢定价较高。公司向不同供应商采购的进口、非进口模具钢价格相差较小，不存在采购价格较为异常的情况。

公司采购较多的润滑油价格比较情况如下：

单位：元/公斤

型号	供应商	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
68#润滑油	苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	-	13.58	13.13	13.42
	国润润滑油	12.21	12.21	-	-
	上海佳士特润滑科技有限公司	10.35	-	-	-
220#润滑油	苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	-	18.56	18.56	-
	国润润滑油	20.19	19.14	-	-
32#润滑油	苏州泰泽仁威工业材料科技有限公司	-	14.23	14.30	-
	国润润滑油	12.21	12.40	-	-

报告期内，公司润滑油价格相差较小，无显著差异。2022年，上海佳士特润滑科技有限公司向公司销售的68#润滑油价格较低主要系当年上半年受中美贸易摩擦影响，美孚68#润滑油市场供应紧张，公司选择国产替代产品故均价较低。

（三）外购件供应商的基本情况

公司采购外购件主要系生产产品所需的嵌件及模具，供应商集中度较高，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	中原内配集团安徽 有限责任公司	778.18	34.49%	870.69	27.96%	1,400.44	36.98%	-	-
2	上海弘安汽车配件 厂	773.46	34.29%	1,927.76	61.90%	1,774.48	46.85%	1,645.18	48.80%
3	上海圣德曼铸造海 安有限公司	438.92	19.46%	250.5	8.04%	-	-	-	-
4	宁波鑫达模具制造 有限公司	-	-	-	-	432.26	11.41%	244.53	7.25%
5	宁波市北仑欣玉模 具制造有限公司	-	-	-	-	-	-	645.62	19.15%
合计		1,990.56	88.24%	3,048.95	97.90%	3,607.18	95.24%	2,535.33	75.20%

主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模	是否存在 关联关系
1	中原内配集团安徽 有限责任公司	2012/04/10	6,700 万元	中原内配集团股份有 限公司（87.00%）， 黄德松（13.00%）	约 2 亿元	否
2	上海弘安汽车配件 厂	1994/04/15	1,000 万元	上海安亭实业发展有 限公司（100%）	约 9,000 万元	否
3	上海圣德曼铸造海 安有限公司	2014/07/15	73,207 万元	上海圣德曼铸造有限 公司（100%）	约 4 亿元	否
4	宁波鑫达模具制造 有限公司	1999/03/15	600 万元	金成勇（90.00%）， 金文奎（10.00%）	约 1.2 亿元	否
5	宁波市北仑欣玉模 具制造有限公司	2012/03/29	1,000 万元	夏培娜（52.50%）， 史安（47.50%）	无法取得	否

注：经营规模数据来源于供应商访谈记录及确认函等。

报告期内公司主要外购件供应商均为生产商，不存在贸易商的情况。

综上所述，公司各类材料主要供应商与发行人均不存在关联关系；主材、辅料耗材主要供应商中存在贸易商情况，贸易商终端采购来源主要为各大铝材生产商以及大型企业，公司向主要贸易商采购价格不存在重大不合理情况。

三、结合东方集团有限公司和怡球资源与发行人的合作背景、合作历史和主要采购产品，说明 2021 年前述公司退出发行人前五大的原因及背景，并结合发行人供应商集中度与同行业可比公司的对比情况进一步分析说明发行人与上游供应商的合作稳定性。

（一）东方集团有限公司和怡球资源退出公司前五大供应商的原因

东方集团有限公司（以下简称“东方集团”）曾系公司重要铝材供应商，公司与东方集团自 2018 年开始展开合作。报告期内，公司向东方集团主要采购 A00 铝锭，2019 年、2020 年公司向东方集团采购的金额分别为 6,308.80 万元、6,250.86 万元。2020 年，公司开始引入远大产业控股股份有限公司（以下简称“远大控股”）作为公司 A00 铝锭供应商。A00 铝锭是公司生产的主要原材料之一，因此原材料供应的响应速度与材料质量对公司产品的生产产生较大影响。相较于东方集团，远大控股可以更好的配合公司需求提供高铁 A00 铝锭、低铁 A00 铝锭等 A00 铝锭细分种类。此外，在产品配送方面，远大控股选用的配送服务稍好于东方集团，在配送费用及响应时间等方面具有一定优势。因此，2020 年开始公司逐步将 A00 铝锭的采购从东方集团切换到远大控股，2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月公司向远大控股采购的金额为 2,216.47 万元、15,739.49 万元、10,639.30 万元，远大控股于 2020 年成为公司前五大供应商，东方集团于 2021 年退出发行人前五大供应商。

怡球资源系 A 股上市公司，股票代码 601388，公司于 2020 年与怡球资源展开合作。2020 年，因新冠疫情爆发影响，韩国、日本、意大利等传统铝材消费型国家制造业受到新冠疫情冲击，对铝材需求量减少，全球铝材供大于求，使得海外铝价从 3 月开始出现大幅度下滑，国内国外铝价出现倒挂。在这样的市场背景下，公司寻求降低生产成本，在 2020 年 7 月-9 月期间向具有海外铝材资源的怡球资源子公司 YE CHIU NON-FERROUS METAL(M)SDN.BHD 采购进口铝材。2020 年 10 月，国内国外铝价差减少，进口铝材相较于国内现货失去明显价格优势，同时又需要较长时间运输以及需要通过海关报关等流程。因此，2020 年 10 月后，公司停止向怡球资源采购进口铝材，故 2021 年怡球资源退出发行人前五大供应商。

（二）发行人与上游供应商的合作稳定性

报告期内，公司采购的主要原材料是以铝材为主的大宗商品，市场供应充足且充分竞争，公司会在行业内持续寻找符合公司潜在供应商资格的铝材供应企业，保证公司能够持续获得高性价比的铝材原料。

报告期内，发行人与同行业可比公司前五大供应商集中度的对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	未披露	39.60%	53.86%	57.21%
文灿股份	未披露	42.12%	44.40%	64.57%
嵘泰股份	未披露	41.13%	42.62%	51.34%
永茂泰	未披露	28.75%	42.38%	53.38%
纽泰格	未披露	52.47%	48.28%	48.29%
晋拓科技	未披露	75.97%	66.56%	64.41%
平均	-	46.67%	49.68%	56.53%
发行人	62.68%	62.50%	45.52%	45.46%

注：同行业可比公司半年报未披露前五大供应商情况

公司前五大供应商集中度与同行业公司不存在较大差异，供应商集中情况符合行业惯例。

报告期内，发行人各类原材料主要供应商均经过严格评估筛选后形成，公司采购的主要原材料系铝材，铝材作为大宗商品市场供应量充足，因此在采购时会向多家供应商询价，综合考虑产品价格、送货时效等多种因素后，择优选择供应商采购，因此公司采购选择与供应商自身供货能力关系较大。报告期内公司前五大供应商变化较大系业务需要与成本控制进行的正常调整或变动，具备商业合理性。

四、结合发行人产品结构和生产工序，说明主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司的对比情况及差异原因；报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系。

（一）结合发行人产品结构和生产工序，说明主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司的对比情况及差异原因

公司主营铝合金及铝合金精密零部件研发、生产和销售，产品线涵盖铝合金锭/液，以及下游汽车行业、工业机械领域等铝合金精密零部件和配套模具。公司不同产品成本中料工费构成不同。铝合金锭/液以铝、硅等为主要原料，经熔炼后制成，工序较为简单，成本料工费构成中直接材料占比较高。铝合金零部件和模具生产工序较为复杂，铝合金零部件生产流程包括熔炼、压铸、后道处理等多道工序，模具生产流程包括设计、粗加工、精加工等多个环节，因此铝合金零部件和模具的料工费占比与铝合金锭/液不同。

公司不同产品成本中料工费与同行业可比公司的对比情况如下：

1、铝合金零部件及配套模具

不考虑铝合金锭/液业务，同行业可比公司铝合金零部件及模具成本料工费构成与发行人对比情况如下：

年度	项目	爱柯迪	文灿股份	嵘泰股份	永茂泰	晋拓科技	纽泰格	平均值	发行人
2022年1-6月	直接材料	/	/	/	/	/	/	/	59.69%
	直接人工	/	/	/	/	/	/	/	9.74%
	制造费用	/	/	/	/	/	/	/	30.57%
2021年度	直接材料	46.16%	56.89%	45.94%	49.27%	61.54%	57.61%	52.90%	55.11%
	直接人工	13.76%	12.04%	17.13%	13.34%	13.74%	11.21%	13.54%	11.87%
	制造费用	40.08%	31.07%	36.93%	37.39%	24.72%	31.18%	33.56%	33.02%
2020年度	直接材料	45.05%	51.48%	43.69%	42.51%	57.68%	51.34%	48.62%	51.50%
	直接人工	15.57%	11.34%	19.03%	14.86%	13.96%	11.99%	14.46%	12.52%
	制造费用	39.38%	37.18%	37.28%	42.63%	28.36%	36.67%	36.92%	35.98%
2019年度	直接材料	45.31%	47.14%	44.93%	42.33%	56.88%	56.08%	48.78%	48.88%
	直接人工	14.85%	8.81%	19.08%	17.33%	15.24%	15.15%	15.08%	14.32%
	制造费用	39.84%	44.05%	35.99%	40.34%	27.88%	28.77%	36.14%	36.80%

注：永茂泰主营业务成本料工费剔除铝合金锭/液及铝合金加工业务。运输费用包含在制造费用中。同行业可比公司未披露 2022 年上半年的料工费构成。

如上表，公司主营业务成本中料工费的比例与同行业可比公司基本一致。整体而言，公司料工费结构与文灿股份较为接近，文灿股份的产品主要应用于动力系统、底盘系统和车身领域，主要产品包含汽车发动机缸体、变速箱壳体、减震塔等产品，与公司汽车类零部件主要产品结构相似，故料工费结构也相似。

2、铝合金锭/液

同行业可比公司中，仅永茂泰开展“铝合金业务+汽车零部件业务”双主业运营。公司铝合金锭/液产品料工费构成与永茂泰对比如下：

年度	项目	永茂泰	发行人
2022年1-6月	直接材料	/	96.00%
	直接人工	/	0.76%
	制造费用	/	3.24%
2021年度	直接材料	96.18%	95.89%
	直接人工	0.56%	0.85%

	制造费用	3.26%	3.26%
2020年度	直接材料	96.17%	94.73%
	直接人工	0.62%	1.12%
	制造费用	3.21%	4.15%
2019年度	直接材料	96.22%	95.35%
	直接人工	0.68%	1.17%
	制造费用	3.10%	3.48%

注：永茂泰未披露 2022 年上半年料工费构成。

如上表，公司铝合金锭/液产品料工费构成与永茂泰基本一致，不存在重大差异。

综上，公司铝合金零部件及模具产品成本中料工费构成与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异；铝合金锭/液产品成本中料工费构成与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。

（二）报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系

1、原材料采购与耗用的匹配关系

报告期各期，发行人主要原材料采购与耗用的匹配关系如下：

单位：吨

年度	材料类别	采购量	耗用量	采购耗用比
2022年1-6月	铝材	15,161.20	15,095.53	99.57%
	硅材	1,141.00	933.30	81.80%
2021年度	铝材	27,133.56	27,270.70	100.51%
	硅材	2,040.00	1,828.12	89.61%
2020年度	铝材	22,039.60	22,215.98	100.80%
	硅材	1,338.00	1,401.23	104.73%
2019年度	铝材	15,749.17	15,654.53	99.40%
	硅材	1,216.99	1,245.43	102.34%

如上表，报告期各期，发行人铝材采购耗用比均在 100%左右，硅材采购耗用比在 80%以上。发行人主要原材料采购与耗用基本匹配，各期因原材料备货不同导致采购量与耗用量关系有所波动。

2、能源采购与产品产量的匹配关系

报告期各期，发行人生产主要耗用的能源为电力和天然气，其中电力主要用于压铸、机加工、后道加工等铝合金压铸件生产的各个环节，天然气主要用于熔炼铝合金环节，用于将铝材等原材料热熔成液态。

报告期各期，发行能源采购与产品产量的匹配关系如下：

类别	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
电力	铝合金零部件产量（万件）	1,735.98	3,693.53	3,131.56	2,821.35
	耗用电量（万度）	2,761.12	5,110.23	4,023.83	3,444.98
	单位耗电（度/件）	1.59	1.38	1.28	1.22
天然气	铝合金锭/液产量（吨）	42,207.85	73,503.78	55,888.23	40,339.12
	其中：用于销售的产量（吨）	5,667.77	10,612.76	9,332.32	5,348.08
	压铸自用（吨）	33,135.40	56,783.52	40,975.53	31,499.78
	受托加工（吨）	3,404.68	6,107.51	5,580.38	3,491.26
	天然气采购量（万立方米）	450.48	843.12	655.85	519.78
	单位耗气（立方米/吨）	106.73	114.70	117.35	128.85

如上表，报告期各期，随着产量增加，发行人能源耗用量相应增加。发行人单位产品耗电量有所上升，主要系发行人产品逐步趋于大件化，单位大件产品在压铸、机加工等环节耗用电量较小件产品大，因此单位耗电量逐年上升。报告期各期，发行人单位产量耗用天然气逐年下降，一方面是由于发行人2020年以来，逐步购置新增了熔化设备，并将旧设备进行更新改造，有效降低了天然气单位能耗；另一方面是由于发行人不断优化生产工艺，合理安排生产制程，进一步降低了天然气单位能耗。

3、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系

报告期各期，发行人生产过程中主要原材料为铝材和硅材，主要材料平均采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系如下：

单位：元/千克

	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铝材	平均采购价格	17.71	16.45	11.57	11.05
	平均结转价格	17.68	16.42	11.50	11.06
硅材	平均采购价格	17.75	16.58	9.90	10.05
	平均结转价格	18.76	15.66	9.81	10.21

如上表，报告期各期，发行人主要原材料平均采购价格与平均结转价格基本匹配。报告期各期，铝材和硅材的采购价格整体呈上升趋势，公司铝材和硅材的平均结转价格亦随之变化。

五、说明废铝对应的主要供应商，发行人是否同时向其采购铝锭，如是，请列示各期采购金额、单价；列示各期废铝及铝锭的采购金额，结合发行人生产过程中的废料产出、废料销售、废铝是否直接用于生产及对产品成本的影响等因素，说明发行人采购废铝作为原材料的原因、报告期内采购单价及采购金额变动的原因及合理性。

（一）废铝对应的主要供应商及铝锭的采购金额

报告期内，公司主要采购废铝用于公司铝合金压铸件的生产。报告期各期，公司主要的废铝供应商情况如下：

单位：万元、元/公斤

2022年1-6月						
序号	供应商名称	废铝采购金额	废铝采购单价	是否同时采购铝锭	铝锭采购金额	铝锭采购单价
1	上饶市金义诚精密制造有限公司	5,468.11	15.87	否	-	-
2	苏州星亚特金属科技有限公司	696.24	16.25	否	-	-
3	宁波金羿金属材料有限公司	668.27	16.82	是	304.21	18.23
4	上海檀一国际贸易有限公司	518.99	17.15	是	85.38	17.08
5	上海建道实业有限公司	480.06	15.92	否	-	-
2021年						
序号	供应商名称	废铝采购金额	废铝采购单价	是否同时采购铝锭	铝锭采购金额	铝锭采购单价
1	上海灵方金属材料有限公司	8,085.30	16.01	是	6,272.58	15.94
2	上饶市金义诚精密制造有限公司	1,052.86	15.93	否	-	-
3	上海鸿泉废品回收有限公司	610.26	14.84	否	-	-
4	苏州三电精密零件有限公司	397.30	10.98	否	-	-
5	无锡翰伟再生资源股份有限公司	345.87	13.99	是	547.48	18.94
2020年						
序号	供应商名称	废铝采购金额	废铝采购单价	是否同时采购铝锭	铝锭采购金额	铝锭采购单价

1	上海伟弘环保科技有限公司	1,402.66	10.32	否	-	-
2	无锡翰伟再生资源股份有限公司	1,075.76	11.03	是	374.39	12.59
3	苏州鹰皇再生资源有限公司	775.15	8.91	否	-	-
4	衢州永创铝业有限公司	623.11	10.07	否	-	-
5	江西红庆金属集团有限公司	593.71	11.33	是	91.33	11.42
2019年						
序号	供应商名称	废铝采购金额	废铝采购单价	是否同时采购铝锭	铝锭采购金额	铝锭采购单价
1	衢州永创铝业有限公司	1,959.00	10.22	否	-	-
2	上海泛格实业有限公司	1,729.89	10.08	否	-	-
3	苏州鹰皇再生资源有限公司	1,247.25	9.18	否	-	-
4	上海钟杨金属材料贸易中心	773.43	10.37	否	-	-
5	无锡翰伟再生资源股份有限公司	604.54	10.20	否	-	-

报告期内，公司存在同时向废铝供应商采购铝锭的情形，总体而言，公司采购废铝价格较铝锭价格较低。2021年及2022年上半年市场铝价出现较大幅度增长，公司向上海灵方金属材料有限公司采购铝锭集中在2021年1-9月而全年均存在采购废铝情况，公司向上海檀一国际贸易有限公司采购铝锭集中于2022年1月而采购废铝分布于2022年1-3月，因此公司向上述两家公司供应商采购废铝均价相较于采购铝锭价格略高。

（二）发行人采购废铝作为原材料的原因、报告期内采购单价及采购金额变动的原因及合理性

报告期内，发行人废铝以及铝锭的采购金额如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	采购金额	占采购铝材金额的比例	采购金额	占采购铝材金额的比例	采购金额	占采购铝材金额的比例	采购金额	占采购铝材金额的比例
铝锭	18,124.39	67.01%	32,828.48	73.43%	18,211.70	71.40%	7,531.79	43.27%
废铝	8,727.12	32.27%	11,670.76	26.10%	7,230.18	28.34%	9,782.93	56.20%
合计	26,851.51	99.28%	44,499.24	99.53%	25,441.88	99.75%	17,314.72	99.47%

公司采购废铝作为原材料具有多方面原因：首先从技术角度而言，公司具备

多年的铝合金精密零部件生产经验，并具备压铸铝合金液调制方面的技术储备，具备通过调配废铝、铝锭以及掺杂元素的方式生产符合铝合金压铸件生产标准的铝合金液的能力。其次从生产角度而言，公司采购的废铝主要系含铝量较高的优质废铝，并不直接用于铝合金压铸件的制造，而是会与铝锭等其他原材料一起，通过熔炼过程调配优化，满足客户的铝合金元素配比需求后方用于压铸生产。公司采购废铝亦可以满足公司生产的需要。此外，公司铝合金压铸件生产过程中在压铸件去料柄、机加工等多个环节均会产生可重新利用的铝废料，该类铝废料亦会重新熔炼，作为公司铝合金生产的原材料使用。从生产成本的角度而言，在大多数时间，公司采购废铝可以以相对较低的价格购买到含铝量较高的优质废铝，价格相较于直接购买铝锭有着较强的价格优势。

报告期内公司废铝采购单价受到多方面因素影响，市场供应情况、铝材质量等多个因素均会影响采购单价。总体而言，公司采购废铝单价低于公司采购铝锭单价。报告期内公司采购废铝金额与单价变化情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	采购金额	变动率	采购金额	变动率	采购金额	变动率	采购金额
采购金额	8,727.12	-	11,670.76	61.42%	7,230.18	-26.09%	9,782.93
采购单价	16.02	4.81%	15.28	48.48%	10.29	1.27%	10.16
A00 铝市场 均价	18.96	13.06%	16.77	33.73%	12.54	1.62%	12.34

报告期各期，公司采购废铝金额分别为 9,782.93 万元、7,230.18 万元、11,670.76 万元、8,727.12 万元，整体呈现逐年上涨趋势。2020 年公司采购的废铝金额相较 2019 年有所下降，一方面系 2020 年受政策影响，我国进口废铝量逐步走低，当年出现废铝供应紧张的情况，另一方面公司及时抓住国内外铝价倒挂机遇，及时向怡球资源采购了数量较多铝锭，故当年公司采购废铝金额有所下降。报告期各期公司采购废铝单价分别为 10.16 元/公斤、10.29 元/公斤、15.28 元/公斤、16.02 元/公斤，价格变动趋势与 A00 铝锭保持一致。相较于铝锭，废铝不仅受大宗铝价影响同时也受到市场供应与成色影响，但总体上采购价格的变动情况与纯铝价格变动情况保持一致。

综上所述，报告期内公司采购废铝作为原材料具备合理性，采购金额及采购单价变动符合公司经营情况，不存在重大不合理情况。

六、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，相关核查是否充分。

（一）申报会计师发表明确意见

1、核查程序

（1）查阅了公司与苏州三电的采购、销售合同结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》分析公司与苏州三电间合作是否为委托加工；

（2）对主要供应商进行走访，了解其基本情况，与发行人合作背景、基本交易情况等，通过企查查（<https://www.qcc.com>）等网络渠道查阅公司各类前五大供应商的工商基本信息，了解其成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人，确认其是否与公司及其控股股东、实际控制人以及主要关联方、董事、监事和高管存在关联关系、是否存续及正常经营；

（3）访谈发行人采购人员，了解公司主要供应商中贸易商情况，并查阅采购明细表，将采购价格与市场价格进行比较；

（4）对报告期内发行人总体采购情况进行分析，并与同行业可比公司进行比较；

（5）取得了发行人采购明细表与能源采购明细，比较发行人原材料采购与耗用的匹配关系、产品生产与能源耗用的匹配关系；

（6）访谈发行人采购人员，了解2021年东方集团有限公司和怡球资源退出发行人前五大的原因及背景；

（7）查阅同行业可比公司的定期报告，比较分析供应商集中度的差异情况；

（8）获取发行人成本计算表、采购台账等，分析发行人营业成本的具体构成及其波动情况；

（9）查阅公司报告期内采购情况，了解报告期内废铝主要供应商情况并访谈发行人财务负责人，了解公司采购废铝的原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 公司分别向苏州三电精密零部件有限公司销售铝合金液、采购废铝、受托加工回炉料柄成铝合金液的业务分别独立。其中受托加工业务以净额法核算，且确认为其他业务收入，相关会计处理符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求。公司与苏州三电不存在委托加工业务。

(2) 公司各类材料主要供应商与发行人均不存在关联关系；主材、辅料耗材主要供应商中存在贸易商情况，贸易商终端采购来源主要为各大铝材生产商以及大型企业，公司向主要贸易商采购价格不存在重大不合理情况。

(3) 东方集团有限公司和怡球资源2021年退出公司前五大主要系公司自身业务发展原因，具备商业合理性；公司供应商集中度与同行业相比较为相近，公司主要上游原材料系大宗商品，行业内充分竞争，报告期内公司前五大供应商变化较大主要系业务需要与成本控制进行的正常调整或变动，具备商业合理性。

(4) 报告期内，公司产品中料工费构成与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异，公司报告期各期原材料采购与耗用、能源采购与产品产量、主要材料平均采购价格与平均结转价格具有匹配性，不存在显著异常。

(5) 报告期内，公司存在向废铝主要供应商采购铝锭的情况，公司具备加工废铝作为公司生产原材料的能力，公司采购废铝作为公司原材料有助于公司降低生产成本，公司采购废铝的采购价格符合市场与公司经营情况，不存在重大不合理情形。

(二) 说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，相关核查是否充分

1、核查过程

(1) 网络检索报告期各期主要供应商的相关信息，了解供应商的基本情况。

(2) 执行穿行测试，检查发行人是否按照采购业务流程的相关规定执行业务，选取样本进行控制测试，对主要采购业务流程中关键证据资料进行检查，是否经过审批、是否与账面记录一致。

(3) 选取各期主要供应商作为样本，检查与采购相关的支持性文件，包括合同或订单、入库单、签收单、发票等，检查结果统计如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
----	-----------	--------	--------	--------

已检查供应商数量	10	15	15	14
采购金额（万元）	35,413.75	57,965.92	35,576.65	25,972.40
已检查供应商对应采购额（万元）	26,696.05	47,951.55	26,924.27	18,902.73
检查占比	75.38%	82.72%	75.68%	72.78%

如上表，报告期各期，检查与采购相关的支持性文件的供应商家数分别为 14 家、15 家、15 家和 10 家。报告期各期，检查与采购相关的支持性文件的供应商的采购金额占采购总额的比例分别为 72.78%、75.68%、82.72% 和 75.38%，检查比例较高。

（4）综合考虑报告期内应付账款余额及采购金额，选取各期主要供应商、大额新增供应商及采购额波动较大的供应商作为函证样本执行函证程序，函证结果统计如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发函数量（家）	147	144	137	112
采购总额（万元）	54,547.29	97,263.17	62,025.83	46,926.80
发函金额（万元）	49,123.23	84,694.51	54,814.06	39,831.86
发函比例	90.06%	87.08%	88.37%	84.88%
回函金额（万元）	43,910.29	83,356.48	51,631.93	37,578.60
回函比例	80.50%	85.70%	83.24%	80.08%

注：上表金额为含税金额

如上表，报告期各期，对采购总额的发函比例在 80% 以上，回函比例分别为 80.08%、83.24%、85.70% 和 80.50%，已针对未回函供应商进行函证替代测试。

（5）选取报告期内各期主要供应商、大额新增供应商及采购额波动较大的供应商作为访谈样本进行访谈，访谈结果统计如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
已访谈供应商数量	15	18	18	17
采购金额（万元）	35,413.75	57,965.92	35,576.65	25,972.40
已访谈供应商对应采购额（万元）	28,314.84	45,969.81	27,574.69	18,122.45
访谈占比	79.95%	79.30%	77.51%	69.78%

报告期内，申报会计师对发行人主要供应商执行了访谈程序，各期主要供应商访谈家数分别为 17 家、18 家、18 家和 15 家。供应商访谈的主要内容包括供应商的基本情况、与发行人的合作历史、合作模式、交易流程等情况、是否存在关联关系等。报告期各期，发行人对访谈供应商的采购金额占采购总额的比例分别为 69.78%、77.51%、79.30%和 79.95%，访谈比例较高。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内各项采购交易真实。

问题 8、关于外协加工

申请文件显示，发行人对部分工序采用外协加工方式，各期费用分别为 734.12 万元、732.23 万元和 1,046.16 万元，但招股说明书未说明主要工序的外协金额及采购价格公允性。

请发行人：（1）区分不同工序列示主要外协厂商的基本情况，包括成立时间、股权结构、合作历史、经营规模、各期外协加工金额及占比，外协厂商是否具备相关资质，是否与发行人及其关联方是否存在关联关系。（2）说明各期对前五大外协厂商的采购金额及占比，2021 年外协采购金额大幅增长原因、与发行人经营规模是否匹配；结合外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格、各期外协厂商变动情况，进一步分析说明外协采购价格的公允性。（3）结合与主要外协供应商的产品质量控制协议，说明前述外协工序是否为核心生产工序，是否对其存在依赖。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（3）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（二）说明各期对前五大外协厂商的采购金额及占比，2021 年外协采购金额大幅增长原因、与发行人经营规模是否匹配；结合外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格、各期外协厂商变动情况，进一步分析说明外协采购价格的公允性。

1、说明各期对前五大外协厂商的采购金额及占比，2021 年外协采购金额大幅增长原因、与发行人经营规模是否匹配

报告期内各期，公司前五大外协供应商采购情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月			
序号	外协供应商	采购金额	采购占比
1	汇大机械制造（湖州）有限公司	190.58	43.69%
2	上海国颜新能源科技有限公司	39.34	9.02%
3	吉本工艺（常熟）有限公司	30.71	7.04%
4	昆山宇威精密金属工业有限公司	21.06	4.83%
5	昆山尤特威热处理有限公司	20.30	4.65%
合计		301.99	69.23%
2021 年			
序号	外协供应商	采购金额	采购占比
1	上海国颜新能源科技有限公司及上海骏颜五金有限公司	127.78	12.21%
2	靖江市永固轿涂装厂	102.26	9.77%
3	上海周业汽车配件厂	78.52	7.51%
4	上海兴蕴鑫金属制品有限公司	73.12	6.99%
5	汇大机械制造（湖州）有限公司	69.14	6.61%
合计		450.82	43.09%
2020 年			
序号	外协供应商	采购金额	采购占比
1	上海周业汽车配件厂	123.36	16.85%
2	上海宝敦金属表面处理厂（普通合伙）	101.15	13.81%
3	上海骏颜五金有限公司	80.44	10.99%
4	昆山星豪精密五金有限公司	78.61	10.74%
5	上海兴蕴鑫金属制品有限公司	63.81	8.71%
合计		447.37	61.10%
2019 年			
序号	外协供应商	采购金额	采购占比
1	上海周业汽车配件厂	252.14	34.35%
2	上海宝敦金属表面处理厂（普通合伙）	167.35	22.80%

3	上海闾隆模具技术有限公司	45.54	6.20%
4	昆山宇威精密金属工业有限公司	38.39	5.23%
5	昆山大锋涂装有限公司	37.96	5.17%
合计		541.38	73.75%

公司对报告期内各期前五大供应商采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
汇大机械制造（湖州）有限公司	190.58	69.14	-	-
上海国颜新能源科技有限公司及上海骏颜五金有限公司	39.34	127.78	80.44	28.36
吉本工艺（常熟）有限公司	30.71	18.54	0.42	1.47
昆山宇威精密金属工业有限公司	21.05	68.31	25.06	38.39
昆山尤特威热处理有限公司	20.30	8.82	1.28	0.81
靖江市永固轿配涂装厂	2.66	102.26	36.37	-
上海周业汽车配件厂	-	78.52	123.36	252.14
上海兴蕴鑫金属制品有限公司	12.70	73.12	63.81	15.36
上海宝敦金属表面处理厂（普通合伙）	0.21	62.89	101.15	167.35
昆山星豪精密五金有限公司	5.20	46.01	78.61	24.13
上海闾隆模具技术有限公司	0.06	0.75	3.55	45.53
昆山大锋涂装有限公司	12.58	32.76	53.25	37.96
合计	335.20	688.90	567.30	611.50

注：上海国颜新能源科技有限公司及上海骏颜五金有限公司系同一控制下合并。

报告期内，公司主要外协供应商基本保持稳定，各期外协采购金额占公司营业成本比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
表面处理类	125.43	465.22	415.41	504.58
机械加工类	310.78	580.94	316.82	229.54
外协采购总额	436.21	1,046.16	732.23	734.12
占营业成本的比例	1.02%	1.37%	1.34%	1.71%

2019年至2022年上半年，公司外协采购金额分别为734.12万元、732.23万元、1,046.16万元、436.21万元，外协采购金额占营业成本的比例分别为1.71%、

1.34%、1.37%、1.02%。2021 年公司营业收入从上年的 65,170.99 万元增长至 89,760.16 万元，增长率达 37.73%，营业成本从上年的 54,817.64 万元增长至 76,619.15 万元，增长率达 39.77%，同时公司外协采购金额从 732.23 万元增长至 1,046.16 万元，增长率为 42.87%，与公司收入增长匹配性较好。

2020 年，公司外协采购金额下降主要系表面处理类外协采购减少所致。其主要原因为公司一款匹配通用汽车的汽车照明系统零部件以及向蒂森克虏伯销售的一款汽车转向系统零部件减少，分别从 25.52 万件、39.96 万件降低到 12.81 万件、30.67 万件，故公司向主要负责其表面处理加工的上海周业汽车配件厂及上海宝敦金属表面处理厂（普通合伙）采购量减少，共下降 194.99 万元。2021 年公司外协金额增长较快一方面系公司业务增长导致公司外协需求增加，另一方面 2021 年公司业务增长较快，导致出现公司短时间内产能不足情况，故公司补充进行了少量机加工类委外加工。2021 年公司机械加工类外协采购金额为 580.94 万元而 2020 年该采购金额为 316.82 万元，增长幅度较大，主要系汇大机械制造（湖州）有限公司负责外协的一款动力传动系统零部件、昆山宇威精密金属工业有限公司以及亚德堡精密机电（苏州）有限公司负责外协的汽车悬挂系统零部件及工业机械零部件等产品销售增长较快所致。综上所述，公司外协采购金额变化与公司经营发展情况相匹配，具有合理性。

2、结合外协厂商定价模式、同种工序对外销售价格、各期外协厂商变动情况，进一步分析说明外协采购价格的公允性

公司外协加工具有一定的定制化属性，公司产品的外协价格也随公司外协加工产品尺寸、重量、加工难度等多种的不同而存在较大差异。报告期，公司主要采用询价的方式确定外协加工厂以及加工单价。公司会向具备该工序加工能力的 2-3 家外协厂商进行询价，外协供应商会根据公司外协加工的产品与具体工艺向公司提交外协报价单，公司在对比报价单单价并综合考虑外协厂商的生产能力、工艺水平以及供货及时度等多方面因素，最终确定公司该产品的外协供应商。从经济角度以及产品质量的稳定性角度考虑，公司一个特定型号的外协加工一般仅有一家外协供应商。公司确定外协供应商后，该型号的供应商以及加工单价一般不会发生改变。公司会定期向其他外协厂商进行询价，若能保证加工质量的情况下，其他外协厂商价格显著低于当前加工价格，公司会对外协厂商和加工单价进

行调整。

报告期内，公司主要外协供应商基本保持稳定，详见本题回复“二、（一）”。

公司外协供应商均为公司合格供应商名单内单位，在生产能力、工艺水平以及供货及时度等方面均能较好满足公司的外协加工要求，因此加工价格往往会成为公司选择供应商重要因素，公司通过询价确定供应商时通常会选择报价较低的供应商。公司的外协采购呈现出订单式生产以及产品定制化的特征，如上文所述，公司对于同一产品的某一道外协加工工序，公司通常会仅选择一家最优供应商进行外协加工。因供应商向其他客户加工报价属于商业机密，公司较难取得相关资料，公司取得的部分报价单比较情况如下：

供应商	加工型号/加工工序	客户	加工单价
汇大机械制造（湖州）有限公司	12689132(机加工加去毛刺)	客户 G	52.02 元/件
		发行人	48.50 元/件
弧光纳米科技（苏州）有限公司	纳米涂层	客户 J	55 元/Kg
		客户 W	52 元/Kg
		发行人	50 元/Kg
上海闾隆模具技术有限公司	热处理	客户 F	18 元/Kg
		发行人	17.38 元/Kg
上海宝敦金属表面处理厂（普通合伙）	表面处理	邮件询问	约 1.1 元/平方米
		发行人	1.35 元/平方米
昆山星豪精密五金有限公司	机加工	客户 A	39.82 元/小时
		发行人	35.00 元/小时
上海帆振精密机械有限公司		客户 B	39.74 元/小时
发行人		46.80 元/小时	

公司主要通过询价的方式确定外协供应商以及采购价格，由上表可见，公司向外协供应商的采购价格相较于供应商向其他客户报价差异较小，公司外协采购定价方式合理、采购价格具有公允性。

综上所述，公司外协采购定价主要通过市场化的询价比价方式确定，报告期内公司主要外协供应商基本保持稳定，公司向外协供应商的采购价格相较于供应商向其他客户报价差异较小，公司外协采购定价方式合理、采购价格具有公允性。

二、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

（一）核查程序

1、通过企查查（<https://www.qcc.com>）等网络渠道查阅公司各类工序前五大外协供应商的工商基本信息，了解其成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人，确认其是否与公司及其控股股东、实际控制人以及主要关联方、董事、监事和高管存在关联关系、是否存续及正常经营；

2、查看公司外协采购明细表，统计各期对前五大外协厂商的采购金额及占比，分析 2021 年外协采购金额大幅增长原因；

3、访谈采购人员，了解公司与各类工序主要外协厂商开始合作时间、定价模式、各期外协厂商变动情况，分析外协采购价格的公允性；

4、取得了部分外协供应商报价单及其向第三方客户的报价单，进行价格比较，确认外协加工价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

2021 年外协采购金额大幅上升与发行人经营规模匹配。公司外协采购定价主要通过市场化的询价比价方式确定，报告期内公司主要外协供应商基本保持稳定，公司向外协供应商的采购价格相较于供应商向其他客户报价差异较小，公司外协采购定价方式合理、采购价格具有公允性。

问题 9、关于毛利率与调价机制

申请文件显示：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率小幅下降，各期分别为 15.70%、15.63%和 14.42%，均低于同行业可比公司均值，主要因为产品结构、客户结构差异；细分产品毛利率变动趋势存在一定差异，汽车类零部件毛利率先升后降，工业类零部件毛利率逐期下滑，2021 年下降 3.49 个百分点。

（2）报告期各期，发行人铝合金锭/液业务毛利率分别为 5.14%、4.89%和 3.01%，发行人预计未来相关业务将逐步减少，较低毛利率水平不影响整体盈利能力。

（3）发行人通过调价机制对材料价格波动进行传导，包括根据协议约定自动调价和依据材料价格定期协商调价，自动调价协议约定，公司产品销售价格参照上月公开市场铝材价格调整，每月产品销售价格由“基准价格”与“补偿价格”两部分构成。（4）2021 年，铝材价格大幅上涨，发行人与部分未建立调价机制

的客户协商并获得一次性补偿价格收入 777.15 万元，主要来源于核心客户华域皮尔博格。公开信息显示，受俄乌冲突等因素影响，2022 年以来铝价持续走高。

请发行人：（1）披露动力传动系统、悬挂系统和新能源三电系统各期单价、单位成本及毛利率；结合上游原材料价格变动、收入结构变动、主要客户定价及调价安排、年降政策等，分析汽车类零部件和工业类零部件毛利率各期变动的原因及合理性、工业类零部件毛利率是否存在持续下滑风险。（2）说明铝合金锭和铝合金液是否为不同产品类型，如是，请分别列示产销量、销售单价、成本及毛利率，并结合主要客户、销售单价与公开市场价格对比情况、成本归集等，分析说明各期铝合金锭/液业务毛利率较低且逐期下滑的原因。（3）结合 2022 年以来主要原材料铝锭价格上涨情况、原材料在成本中占比情况，说明原材料价格变动对毛利率变动的敏感性分析，并测算可能导致发行人亏损的铝锭采购价格及上涨幅度；结合 2022 年上半年业绩情况及主要财务数据的变动原因，分析说明是否存在 2022 年度业绩大幅下滑风险。（4）区分自动调价机制、定期协商调价机制分别列示对应客户、签订时间、主要条款（包括有效期间、具体触发条件、调价方式、调价范围等），报告期各期已实际执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比、调价幅度；补偿价格的具体确认时间、金额计量依据，是否属于“可变对价”的一部分，如是，请说明在自动调价机制下收入确认的具体过程，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定。（5）结合报告期内两种调价机制的实际执行情况、原材料采购价格及主要产品毛利率，测算调价幅度对细分产品毛利率变动的的影响，并分析两种模式对发行人传导原材料价格上涨能力的影响的差异性。（6）说明报告期各期一次性价格补偿对应的客户、主要产品、补偿金额测算规则、结算周期，发行人是否与客户提前约定相关事项，相关补偿金额的确认时点和依据，是否存在跨期调节利润情形，相应会计处理及是否符合《企业会计准则》规定。（7）结合上述情况进一步分析说明发行人应对原材料上涨的措施是否有效，“发行人通过调价机制有效向下游客户传导原材料波动风险”的表述依据是否充分，并完善相应的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露动力传动系统、悬挂系统和新能源三电系统各期单价、单位成本及毛利率；结合上游原材料价格变动、收入结构变动、主要客户定价及调价安排、年降政策等，分析汽车类零部件和工业类零部件毛利率各期变动的原因及合理性、工业类零部件毛利率是否存在持续下滑风险。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下：

“……

（2）主要产品毛利率分析

公司产品主要为汽车类零部件、工业类零部件等铝合金零部件及铝合金锭/液，不同产品单价、单位成本和毛利率情况如下：

① 汽车类零部件

报告期内，汽车类零部件单价、单位成本和毛利率的变动如下：

单位：元/件

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单价	23.96	28.75%	18.61	9.77%	16.96	13.98%	14.88
单位成本	19.66	26.13%	15.59	11.02%	14.04	12.38%	12.50
毛利率	17.95%	1.71%	16.24%	-0.94%	17.18%	1.18%	16.00%

汽车类零部件为公司最主要的产品，报告期各期，销售占比分别为 66.90%、67.68%、65.14%和 **69.12%**。报告期内，公司汽车类零部件的毛利率分别为 16.00%、17.18%、16.24%和 **17.95%**。2020 年，公司向华域皮尔博格、上汽集团等客户提供的发动机缸体等产品陆续量产形成规模效应，带动汽车类零部件业务毛利率上升。2021 年，虽然铝材、硅材等原材料市场价格大幅上涨，导致汽车零部件产品的单位成本有所增加，但公司与主要汽车类零部件客户建立了价格调整机制，将材料价格波动对产品成本的影响有效地向客户传导，公司汽车类零部件毛利率较上年略有下降。**2022 年上半年**，受产品结构变化等因素的影响，发行人汽车类零部件的单价及单位成本均有所上涨，虽然铝材等原材料市场价格仍处于高位，得益于公司与主要客户建立的调价机制，产品单价的涨幅大于单位成本的涨幅，汽车类零部件毛利率较上年有所提升。

A、动力传动系统零部件

报告期各期，公司动力传动系统零部件的单价、单位成本及毛利率具体情况如下：

单位：元/件

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单价	74.29	36.21%	54.54	16.06%	46.99	26.02%	37.29
单位成本	58.92	33.03%	44.29	16.69%	37.95	23.21%	30.80
毛利率	20.69%	1.90%	18.79%	-0.44%	19.23%	1.84%	17.39%

公司动力传动系统零部件主要包括发动机缸体等动力系统零部件和变速箱壳体等传动系统零部件，客户主要为上汽集团及亿峰机械、华域皮尔博格等上汽集团配套零部件供应商。公司采取成本加成的定价原则对产品进行定价，在进行新产品报价时，根据材料成本、直接人工及制造费用等生产成本并加成合理的利润与客户协商确定产品价格。为了有效控制主要材料市场价格波动对公司生产经营的影响，公司在成本加成定价原则的基础上，与上汽集团、亿峰机械、华域皮尔博格等主要客户执行根据协议约定自动调价的调价机制，并未与客户约定明确的年降政策。

2020年，公司一款销售给华域皮尔博格的配套荣威、名爵等品牌的发动机缸体销售规模大幅增长，销售收入由上年的1,446.84万元增长至6,945.29万元，该款产品2019年及2020年的单价为400元/件左右，单价较高。高单价产品销售占比的提升使得公司动力传动系统零部件平均单价由上年的37.29元/件增长至46.99元/件，变动幅度为26.02%。当年公司主要材料的采购价格较上年基本保持稳定，其中，铝材采购价格较上年增长4.71%，金属硅采购价格较上年下降1.46%，材料采购价格的变动对动力传动系统零部件单位成本及毛利率的影响较小。受产品结构变化及产能利用率有所提升的综合影响，公司动力传动系统零部件单位成本由上年的30.80元/件增长至37.95元/件，变动幅度为23.21%，单位成本增幅略低于平均单价的增幅，使得公司动力传动系统零部件毛利率由上年的17.39%提升至19.23%，增长1.84个百分点。

2021年，公司主要原材料市场价格变动较大，公司材料的采购价格相应亦大幅增长，其中，铝材采购价格较上年增长42.16%，金属硅采购价格较上年增长67.45%，受材料采购价格大幅上涨的影响，公司动力传动系统零部件单位成

本较上年增长了 16.69%。公司与动力传动系统零部件主要客户一般都约定了价格调整机制，对上汽集团、亿峰机械、华域皮尔博格等客户执行根据协议约定自动调价的机制，对其他动力传动系统零部件主要客户一般执行根据材料价格定期协商调价的机制，通过价格调整机制一定程度上向客户传导了原材料价格上涨的影响。2021 年，发行人动力传动系统零部件收入结构总体保持稳定，在单位成本较上年增长 16.69%的情况下，发行人动力传动系统零部件销售单价由上年的 46.99 元/件增长至 54.54 元/件，综合影响产品毛利率由上年的 19.23%降至 18.79%，下降 0.44%，总体保持平稳。

2022 年上半年，公司动力传动系统零部件产品结构有所改变，高价值产品的销售占比继续提升，受产品结构及产品调价的双重影响，动力传动系统零部件单价由上年的 54.54 元/件提升至 74.29 元/件，变动幅度为 36.21%；同期产品的单位成本由上年的 44.29 元/件提升至 58.92 元/件，变动幅度为 33.03%，销售成本的增幅略低于单价的增幅，使得当年动力传动系统零部件的毛利率由上年的 18.79%提升至 20.69%，增长了 1.90 个百分点。

B、悬挂系统零部件

报告期各期，公司悬挂系统零部件的单价、单位成本及毛利率具体情况如下：

单位：元/件

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单价	11.77	13.07%	10.41	-1.66%	10.58	-6.73%	11.35
单位成本	9.99	11.09%	9.00	0.13%	8.98	-6.84%	9.64
毛利率	15.05%	1.51%	13.54%	-1.55%	15.09%	0.09%	15.00%

公司悬挂系统零部件主要系减震塔及各类悬挂支架部件，客户主要为博戈集团、威巴克、帝侗阿尔等知名汽车零部件一级供应商。公司采取成本加成的定价原则对产品进行定价，一般采用根据材料价格定期协商调价的机制与悬挂系统零部件主要客户约定调价安排，并未与客户约定明确的年降政策。

2020 年，公司主要材料的采购价格较上年基本保持稳定，受产品结构及客户结构略有变动的的影响，悬挂系统零部件的单价及单位成本较 2019 年分别变动 -6.73%和-6.84%，毛利率与上年相比基本持平。

2021年，一方面，公司销售给亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司、CMP集团及重庆恒伟林汽车零部件有限公司等客户的单价略低的产品销售占比（占悬挂系统零部件销售规模的比重）由上年的5.92%提升至18.66%，产品结构的变化导致公司悬挂系统零部件的单价有所下降；另一方面，由于当年铝材市场价格大幅上涨，部分产品与客户协商后进行了调价，上述因素综合影响公司悬挂系统零部件的单价由上年的10.58元/件降至10.41元/件，变动幅度为-1.66%。

受铝材等大宗材料市场价格波动的影响，2021年公司主要材料的采购价格较上年大幅增长，悬挂系统零部件的单位成本亦相应增长。另一方面，当年发行人悬挂系统零部件的产销量均有较大增长，销量由上年的1,685.94万件提升至2,167.27万件，产能利用率较上年有所提高，规模效应凸显，对公司控制产品的生产成本起到了一定的促进作用。虽然发行人与悬挂系统零部件主要客户约定了定期协商调整销售价格的调价机制，一定程度上传导了材料价格上涨的影响，但由于价格传导机制具有一定的滞后性，材料价格的上涨仍然对发行人悬挂系统零部件的毛利率产生了一定的影响。整体看来，2021年发行人悬挂系统零部件的单位成本与上年相比保持稳定，单价与上年相比略有下降，毛利率由上年的15.09%降至13.54%，下降了1.55个百分点。

2022年上半年，发行人铝材的平均采购价格与上年相比略有增长，单位成本较上年变动11.09%，得益于公司与客户约定的调价机制，悬挂系统零部件单价较上年变动13.07%，毛利率较上年提升了1.51%，由13.54%提升至15.05%。

C、新能源三电系统零部件

报告期各期，公司新能源三电系统零部件的单价、单位成本及毛利率具体情况如下：

单位：元/件

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单价	52.28	9.99%	47.53	62.52%	29.24	128.31%	12.81
单位成本	43.11	11.42%	38.69	65.56%	23.37	127.90%	10.25
毛利率	17.53%	-1.06%	18.59%	-1.49%	20.08%	0.14%	19.94%

报告期内，公司新能源三电系统零部件分别实现收入 74.00 万元、995.67 万元、4,895.11 万元和 5,826.10 万元，呈快速增长趋势。公司新能源三电系统零部件主要为新能源汽车电池、电驱及电控系统铝合金零部件，客户主要包括伊控动力、上汽大众、法雷奥、敏实集团等整车厂及汽车零部件一级供应商。

2019 年，发行人新能源三电系统零部件业务尚处在起步阶段，主要为样品送样及小批量供货，产品种类较少。2020 年，发行人成功实现对伊控动力、上汽大众、法雷奥、敏实集团等客户新能源三电系统零部件的批量供货，产品结构较上年变化较大，产品单价及单位成本较上年分别变动 128.31%及 127.90%，毛利率较上年基本保持稳定。

2021 年，发行人新能源三电系统零部件收入由上年的 995.67 万元增长至 4,895.11 万元，增幅为 391.64%，客户结构较上年整体保持稳定，产品种类较上年有所增加，各产品的销售占比亦变化较大。受 2021 年主要材料采购价格大幅增长的影响，发行人单个产品的单位成本较上年有所增加。新能源三电系统零部件主要客户中，发行人对伊控动力销售产品的单价较上年基本保持稳定；对上汽大众销售的主要产品执行了价格年降政策，平均单价较上年略有下降；对法雷奥及敏实集团销售的产品由于材料价格大幅上涨的原因执行了调价机制，平均单价较上年有一定的上涨。综合上述因素的影响，2021 年，发行人新能源三电系统零部件单价较上年变动 62.52%，单位成本较上年变动 65.56%，产品毛利率由上年的 20.08%降至 18.59%，下降了 1.49 个百分点。

2022 年上半年，公司新能源三电系统零部件毛利率较上年下降了 1.06 个百分点，主要原因系当年相关业务发生了较多的运费。2022 年上半年，公司对敏实集团欧洲子公司实现外销收入由上年的 410.36 万元增长至 2,434.04 万元，销售规模大幅提升。公司对敏实集团欧洲子公司的销售主要采用 CIF 方式结算，境外的运费由发行人承担，受全球疫情反复海运成本上涨等因素的影响，2022 年上半年发行人对敏实集团欧洲子公司的销售业务发生了 218.23 万元的运输成本，拉低了当期新能源三电系统零部件的毛利率水平。

②工业类零部件

单位：元/件

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额

单价	18.51	31.02%	14.13	32.80%	10.64	-13.01%	12.23
单位成本	15.51	28.39%	12.08	38.45%	8.72	-12.64%	9.99
毛利率	16.24%	1.72%	14.52%	-3.49%	18.01%	-0.34%	18.35%

报告期内，公司工业类零部件的毛利率分别为 18.35%、18.01%、14.52%和 **16.24%**，2019 年及 2020 年总体保持稳定；2021 年，受铝材、硅材等主要材料市场价格上涨影响，公司工业类零部件产品毛利率由上年的 18.01% 降至 14.52%，同比下降 3.49%。**2022 年上半年，铝材等原材料市场价格仍处于高位，公司与客户积极协商就原材料采购价格变动对部分工业类零部件产品价格进行了调整，单位产品售价较上年有所提升，毛利率也随之上升。**

公司工业类零部件主要包括电机壳体、起重设备配件及电动工具配件等工业用铝合金零部件，客户主要为奥创集团、格兰富、科尼起重机、牧田等知名企业。公司工业类零部件按照成本加成的原则进行产品定价，与主要客户未约定产品价格的年降政策，除个别客户外，亦未约定调价机制。

公司工业类零部件种类较多，2020 年，受产品结构变化的影响，工业类零部件单价及单位成本较上年分别变动-13.01%及-12.64%，毛利率较上年基本保持稳定。

公司销售给奥创集团的产品平均单价为 25 元/件左右，销售给牧田的产品平均单价为 3.5 元/件左右，2021 年，公司对奥创集团的工业类零部件销售收入由上年的 1,110.65 万元增长至 1,714.57 万元，而对牧田的工业类零部件销售收入由上年的 999.45 万元降为 525.22 万元，是当年工业类零部件单价较上年提升 32.80% 的主要原因。2021 年，公司主要材料的采购价格大幅上涨，且公司与工业类零部件主要客户未约定价格调整机制，导致工业类零部件单位成本的涨幅高于单价的变动幅度，毛利率由上年的 18.01% 降为 14.52%，下降了 3.49 个百分点。

2022 年 1-6 月，公司对牧田的销售规模进一步下降，受产品结构变动的影响，公司工业类零部件产品的单价及单位成本较上年分别变动了 31.02% 及 28.39%，综合影响工业类零部件毛利率由上年的 14.52% 提升至 16.24%。由于 2021 年及 2022 年上半年材料价格累积涨幅较大，2022 年上半年，公司与部分未约定调价机制的工业类客户协商一致后就部分产品进行了价格调整，使得当期工业类零部件单价的增幅高于单位成本的增幅。

总体看来，公司汽车类零部件产品的毛利率受材料采购价格变动的的影响较大，若未来公司主要材料采购价格继续上涨，而产品单价未能及时同步调整，发行人工业类零部件毛利率存在继续下滑的风险。

二、说明铝合金锭和铝合金液是否为不同产品类型，如是，请分别列示产销量、销售单价、成本及毛利率，并结合主要客户、销售单价与公开市场价格对比情况、成本归集等，分析说明各期铝合金锭/液业务毛利率较低且逐期下滑的原因。

公司以铝、硅等为主要原料，运用熔炼、成分调配等技术，生产各种适用于铝合金压铸零部件的铝合金锭/液，铝合金既是公司进一步生产压铸产品所需的中间产品，也能够具备富余产能的情况下作为终端产品对外销售。公司铝合金锭/液的客户主要为发行人所在地周边的铝合金零部件生产厂商，铝合金锭/液为其生产经营使用的主要原材料，客户会根据自身的使用需求，要求发行人交付固体形态的铝合金锭或液体形态的铝合金液。除最终交付客户产品的物理形态有所不同之外，铝合金锭及铝合金液在耗用材料、生产工艺及制程、主要客户群体、产品定价原则、产品价格等方面均不存在重大差异，为同类型产品。

铝合金锭/液产品的生产工艺及制程相对简单，生产成本主要为铝、硅及其他金属材料的材料成本，直接人工及制造费用成本相对较低。公司采用成本加成的方式进行产品定价，一般会与客户约定以签订合同时或签订合同前一定期间内相关材料的市场公开价格为基础，加上一定的加工利润，确定产品的最终价格。由于金属材料价值较高，加工利润占产品价值的比重相对较低，因此，报告期内发行人铝合金锭/液业务的毛利率整体不高。

报告期内，发行人铝合金锭/液产品的单价、单位成本及毛利率具体情况如下：

单位：万元/吨

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单价	1.98	12.72%	1.76	35.48%	1.30	-1.28%	1.31
单位成本	1.91	12.13%	1.71	38.16%	1.23	-1.02%	1.25
毛利率	3.52%	0.51%	3.01%	-1.88%	4.89%	-0.25%	5.14%

2020年，公司执行新收入准则，将构成合同履约成本的运输费用列报为主营业务成本核算，当年计入铝合金锭/液产品主营业务成本的运输费用为101.47万元。受运输费用核算口径的影响，铝合金锭/液毛利率同比下降0.25个百分点。

2021年，铝材的市场价格大幅上涨，发行人当年铝材的采购价格总体处于上行区间，发行人与客户签订合同至生产完工交付产品需要一定的时间，生产产品的实际材料成本会高于客户下单时参考的材料市场价格，发行人铝合金锭/液产品毛利空间受到一定的挤压。另一方面，2021年，发行人对铝合金锭/液业务主要客户苏州三电精密零件有限公司的销售占比由上年的4.31%提升至22.52%，发行人对其销售产品的定价方式为参考签订合同前三个月相关材料的平均市场价格并加成一定的加工利润。在材料采购价格处于上行区间时，发行人与苏州三电精密零件有限公司约定的产品定价方式也会对相关产品的毛利率产生一定的负面影响。此外，发行人铝合金锭/液产品报价中的加工利润相对比较固定，受材料价格上涨的影响，铝合金锭/液产品的销售价格随之上涨，加工利润占售价的比重有所下降，产品毛利率相应亦有所下滑。总体看来，受铝材市场价格持续上涨的影响，发行人2021年铝合金锭/液产品的毛利率与上年相比下降了1.88个百分点。

2022年1-6月，铝材等原材料市场价格仍处于高位，产品单位售价和单位成本进一步上升，单位毛利额与毛利率较上年相比基本稳定。

报告期内，发行人铝合金锭/液产品的单价与铝合金ADC12公开市场价格比较如下：

单位：万元/吨

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
ADC12市场价格	1.97	1.75	1.33	1.31
发行人铝合金锭/液价格	1.98	1.76	1.30	1.31

数据来源：Wind 数据

由上表可知，发行人铝合金锭/液产品的单价与铝合金ADC12公开市场价格不存在重大差异。

三、结合2022年以来主要原材料铝锭价格上涨情况、原材料在成本中占比情况，说明原材料价格变动对毛利率变动的敏感性分析，并测算可能导致发行

人亏损的铝锭采购价格及上涨幅度；结合 2022 年上半年业绩情况及主要财务数据的变动原因，分析说明是否存在 2022 年度业绩大幅下滑风险。

(一) 结合 2022 年以来主要原材料铝锭价格上涨情况、原材料在成本中占比情况，说明原材料价格变动对毛利率变动的敏感性分析，并测算可能导致发行人亏损的铝锭采购价格及上涨幅度

公司生产过程中的主要材料为铝材。2022 年 1-6 月，公司铝材平均采购单价为 17.71 元/千克，较 2021 年平均采购单价上升 7.66%，公司主营业务成本中直接材料占比从 2021 年的 64.96% 提升至 2022 年上半年的 68.08%。在测算铝材价格变动对 2022 年上半年毛利率的敏感性和可能导致发行人亏损的铝锭采购价格和上涨幅度时，所依据的假设如下：

预测项目		测算基础	
营业收入	铝合金零部件收入=Σ(产品单价×产品年销售数量)	销售数量	按2022年1-6月实际销量为基础测算
		销售单价	自动调价和定期协商调价客户：根据公司与客户的约定，以2021年12月产品实际销售单价为基础，假设铝材价格2022年1-6月每月平均上升一定幅度时，测算产品调整后的销售单价
			其他客户：维持2022年1-6月实际销售单价
	铝合金锭/液收入	销售数量	按2022年1-6月实际销量为基础测算
		销售单价	假设原材料价格2022年1-6月每月平均上升一定幅度时，维持单吨毛利额不变，测算产品调整后的销售单价
	模具收入	-	维持2022年1-6月实际销售收入
其他业务收入	-	维持2022年1-6月实际销售收入	
营业成本=直接材料+直接人工+制造费用+运输费用	直接材料	铝合金零部件	以2021年12月材料成本为基础，假设铝材价格2022年1-6月平均上升一定幅度时，根据不同产品销售数量，结合不同产品所耗用的标准重量进行测算
		铝合金锭/液	以2021年12月材料成本为基础，假设铝材价格2022年1-6月平均上升一定幅度时，根据不同产品销售数量测算
		模具	维持2022年1-6月实际成本
	直接人工	-	维持2022年1-6月人工成本
	制造费用	-	维持2022年1-6月实际制造费用
	运输费用	-	维持2022年1-6月实际运输费用

结合 2022 年 1-6 月实际发生的税金及附加和期间费用，以及现有的所得税税率，铝材价格变动对 2022 年上半年毛利率的敏感性分析和 2022 年上半年经营业绩的影响测算如下：

单位：万元

项目	假设铝材市场价格较2021年12月变动幅度						
	持平	上涨5%	上涨10%	上涨20%	上涨30%	上涨40%	上涨50%
营业收入	49,067.37	49,562.33	50,057.29	51,047.20	52,037.12	53,027.03	54,016.95
其中：主营业务收入	48,398.82	48,893.77	49,388.73	50,378.65	51,368.56	52,358.48	53,348.39
营业成本	41,643.09	42,336.06	43,029.04	44,414.98	45,800.92	47,186.86	48,572.81
其中：主营业务成本	41,258.98	41,951.95	42,644.92	44,030.87	45,416.81	46,802.75	48,188.70
毛利率	15.13%	14.58%	14.04%	12.99%	11.98%	11.01%	10.08%
其中：主营业务毛利率	14.75%	14.20%	13.65%	12.60%	11.59%	10.61%	9.67%
利润总额	3,079.85	2,881.83	2,683.82	2,287.79	1,891.76	1,495.73	1,099.71
所得税费用	164.15	134.45	104.75	45.34	-14.06	-73.46	-132.87
净利润	2,915.69	2,747.38	2,579.07	2,242.45	1,905.82	1,569.20	1,232.58
毛利率变动	-	-3.64%	-7.21%	-14.13%	-20.80%	-27.21%	-33.39%
毛利率敏感系数	-	-0.73	-0.72	-0.71	-0.69	-0.68	-0.67

注：毛利率变动=(变化后的毛利率-铝材价格与 2021 年 12 月价格持平时测算的毛利率)/铝材价格与 2021 年 12 月价格持平时测算的毛利率；敏感系数=毛利率变动/铝材价格变动幅度。

如上表，主要原材料铝材价格变动幅度不同时，毛利率的敏感系数不同。铝材上涨幅度越大，毛利率对铝材价格变动越不敏感。公司与主要客户约定了自动调价或定期协商调价机制，能通过产品价格调价机制将材料价格波动对公司产品成本的影响进行传导，因此毛利率动态测算的变动幅度会随着铝材价格波动幅度的上涨而敏感性降低。

经测算，若 2022 年上半年铝材平均采购价格较 2021 年 12 月上漲幅度高于 77.77%，即 2022 年上半年铝材平均采购单价高于 30.16 元/千克时，公司经营所产生的毛利不足以覆盖税金及附加和期间费用，使得利润总额为负，可能导致亏损。

(二) 结合 2022 年上半年业绩情况及主要财务数据的变动原因，分析说明是否存在 2022 年度业绩大幅下滑风险

2022 年上半年，发行人业绩情况及主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年1-6月
	金额	变动	金额
营业收入	50,619.85	32.44%	38,220.99
营业成本	42,647.23	29.80%	32,855.88
综合毛利率	15.75%	1.71%	14.04%
利润总额	3,235.35	55.03%	2,086.86
净利润	3,047.87	51.09%	2,017.23
归属于母公司所有者的净利润	3,061.90	51.79%	2,017.23

注：2021年1-6月数据未经审计。

由上表可知，2022年上半年，公司营业收入、利润总额、净利润较上年同期分别增长了32.44%、55.03%及51.09%，经营业绩及主要财务指标较上年同期均有一定的提升。

2022年1-6月，发行人营业收入较上年同期增长32.44%，营业收入的增长主要来源于公司核心产品汽车类零部件。一方面，公司向华域皮尔博格和上汽集团销售的发动机缸体零部件和变速箱壳体零部件等高价值产品2022年上半年的销量有所提升，带动动力传动系统零部件销售收入规模有所增长；另一方面，公司抓住新能源汽车行业的发展机遇，积极开发新能源业务的新客户和新产品，与主要客户合作产品销售规模持续放量增长，新能源三电系统零部件销售收入由上年同期的1,342.47万元快速增长至5,826.10万元。

2022年1-6月，发行人综合毛利率由上年的14.04%提升至15.75%，提升1.71个百分点。2022年上半年，公司主要材料的采购价格与上年相比略有上涨，整体保持稳定，公司与主要客户约定的自动调价及定期协商调价等价格调整机制执行情况较好，一定程度上传导了材料采购价格波动的风险。同时，由于2021年及2022年上半年材料价格累积涨幅较大，2022年上半年，公司与部分未约定调价机制的客户协商一致后就部分产品进行了价格调整，亦对发行人综合毛利率的提升起到了一定的促进作用。

基于产品综合竞争力的持续提升，发行人已形成了较为稳定的客户群体，产品结构中高价值、高附加值的产品占比亦有所提升。报告期末，公司在手订单充足且正持续交付，同时客户亦持续下达新的订单，发行人不存在订单需求量大幅

下滑的情形。受汽车行业回暖和新能源汽车发展趋势的影响，2022年第三季度，发行人产销量保持增长趋势。

综上，报告期内，发行人所处的市场环境未发生重大变化，预计未来也不会发生重大不利变化。报告期内公司主要产品的销售规模持续快速增长且预计未来仍将保持增长趋势，主要材料市场价格趋于平稳，主要产品的毛利率水平预计亦不会出现大幅下滑，发行人2022年度业绩大幅下滑的风险较小。

四、区分自动调价机制、定期协商调价机制分别列示对应客户、签订时间、主要条款（包括有效期间、具体触发条件、调价方式、调价范围等），报告期各期已实际执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比、调价幅度；补偿价格的具体确认时间、金额计量依据，是否属于“可变对价”的一部分，如是，请说明在自动调价机制下收入确认的具体过程，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定。

（一）区分自动调价机制、定期协商调价机制分别列示对应客户、签订时间、主要条款（包括有效期间、具体触发条件、调价方式、调价范围等），报告期各期已实际执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比、调价幅度

公司产品主要包括铝合金零部件及铝合金锭/液，其中，铝合金锭/液的定价通常根据每次签订合同时或签订合同前一定期间内相关材料的市场公开价格为基础进行实时定价，产品价格与铝材市场价格联动性较大，调价周期短，一般不涉及客户合同条款制定的特定机制。报告期内，公司与铝合金零部件客户约定的调价机制主要包括自动调价机制及定期协商调价机制，两种调价机制下的主要客户及调价政策具体情况如下：

调价机制	客户名称	签订时间	有效期间	触发条件	实际执行的调价方式	调价范围
自动调价	上汽集团（除上汽变速器外其他公司）	2017.11.28	长期有效	原材料价格变动时	产品价格=基准价格+补偿价格，基准价格不变，“补偿价格”=上月公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量	已实现量产的所有铝合金零部件
自动调价	上汽集团（上汽变速器）	2020.8.8	长期有效	原材料价格上下波动大于5%时	产品价格=基准价格+补偿价格，基准价格不变，“补偿价格”=上汽变速器确认的铝材市场价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量（铝材价格上下波动5%以内时，双方均不计算价格补偿）	补偿大部分已实现量产的铝合金零部件
自动调价	华域皮尔博格	2021.10.15	长期有效	原材料价	产品价格=基准价格+补偿价格，基准价	发动机缸体产

				格变动时	格不变，“补偿价格”=上月公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量	品
自动调价	亿峰机械	2017.12.28	长期有效	原材料价格变动时	产品价格=基准价格+补偿价格，基准价格不变，补偿价格”=上月公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量	已实现量产的所有铝合金零部件
定期协商调价	博戈集团	2020.9.15	长期有效	定期协商	双方协商。一般每季度对产品重新协商定价，协商一致的新的价格则适用于公司下一次调价之前的销售的产品。	已实现量产的所有铝合金零部件
定期协商调价	威巴克	2015.12.25	长期有效	定期协商	双方协商。一般每季度或半年对产品重新协商定价，协商一致的新的价格则适用于公司下一次调价之前的销售的产品。	已实现量产的所有铝合金零部件
定期协商调价	帝侗阿尔	2015.11.10	长期有效	定期协商	双方协商。一般每季度或半年对产品重新协商定价，协商一致的新的价格则适用于公司下一次调价之前的销售的产品。	已实现量产的所有铝合金零部件
定期协商调价	敏实集团	2021.5.8	长期有效	定期协商	双方协商。一般每季度对产品重新协商定价，协商一致的新的价格则适用于公司下一次调价之前的销售的产品。	已实现量产的所有铝合金零部件
定期协商调价	CMP 集团	2016.4.5	长期有效	定期协商	双方协商。一般每季度对产品重新协商定价，协商一致的新的价格则适用于公司下一次调价之前的销售的产品。	已实现量产的所有铝合金零部件
定期协商调价	牧田	2015.12.25	长期有效	定期协商	双方协商。一般每季度对产品重新协商定价，协商一致的新的价格则适用于公司下一次调价之前的销售的产品。	已实现量产的所有铝合金零部件

报告期内，与发行人约定了调价机制的主要为汽车类零部件客户，客户一般会在框架协议中与发行人约定相关的条款。自动调价机制下，产品价格中的基准价格由发行人与客户基于某个时点的铝材价格（铝材基准价）并综合考虑人工成本、制造费用和合理利润等因素协商确定，发行人与客户会就产品价格中的补偿价格按合同约定进行结算；定期协商调价机制下，发行人会与客户定期进行价格协商，协商一致的新的价格通常适用于公司调价之后销售的产品。

报告期各期，发行人已实际执行调价的主要铝合金零部件产品的销售情况如下：

期间	产品类别	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)	占零部件 销售收入 比重	占主营 业务收入 比重	调价幅度
2022 年	汽车类零部件	970.06	26,235.27	68.27%	52.52%	-11.55%-30.81%

1-6月	其中：动力传动系统	75.85	14,042.63	36.54%	28.11%	6.67%-30.81%
	悬挂系统	848.45	9,249.27	24.07%	18.52%	-11.55%-22.96%
	新能源三电系统	45.76	2,943.36	7.66%	5.89%	1.32%-21.67%
	其他	/	/	/	/	/
	工业类零部件	18.94	91.99	0.24%	0.18%	1.89%-57.70%
	合计	989.00	26,327.26	68.51%	52.71%	-11.55%-57.70%
2021年度	汽车类零部件	2,030.83	46,001.60	70.03%	51.77%	-4.65%-46.35%
	其中：动力传动系统	162.78	25,022.07	38.09%	28.16%	1.18%-23.68%
	悬挂系统	1,837.66	19,350.70	29.46%	21.78%	-4.65%-20.41%
	新能源三电系统	30.39	1,628.83	2.48%	1.83%	1.52%-46.35%
	其他	/	/	/	/	/
	工业类零部件	141.52	525.22	0.80%	0.59%	-3.26%-13.73%
	合计	2,172.35	46,526.82	70.83%	52.37%	-4.65%-46.35%
2020年度	汽车类零部件	1,649.54	37,016.64	74.13%	57.36%	-9.40%-8.76%
	其中：动力传动系统	118.18	19,967.82	39.99%	30.94%	0.05%-8.76%
	悬挂系统	1,525.77	16,724.38	33.49%	25.92%	-9.40%-4.58%
	新能源三电系统	5.58	324.44	0.65%	0.50%	0.47%-0.88%
	其他	/	/	/	/	/
	工业类零部件	309.90	999.45	2.00%	1.55%	-6.57%-1.27%
	合计	1,959.44	38,016.09	76.13%	58.91%	-9.40%-8.76%
2019年度	汽车类零部件	1,437.60	27,480.69	67.07%	54.41%	-5.26%-6.63%
	其中：动力传动系统	62.93	11,305.69	27.59%	22.39%	3.87%-5.88%
	悬挂系统	1,374.63	16,167.89	39.46%	32.01%	-5.26%-6.63%
	新能源三电系统	0.04	7.11	0.02%	0.01%	/
	其他	/	/	/	/	/
	工业类零部件	286.82	1,101.16	2.69%	2.18%	-5.57%-23.00%
	合计	1,724.42	28,581.85	69.76%	56.59%	-5.57%-23.00%

注：调价幅度为产品销售价格变动的程度，其中，在自动调价机制下调价幅度系产品售价较销售基准价格的变动情况，定期协商调价机制下调价幅度系产品当期销售价格较上年的变动情况。

发行人已实际执行调价的产品为各类铝合金零部件，报告期各期，实际执行调价的铝合金零部件销售收入占铝合金零部件总收入的比重分别为 69.76%、76.13%、70.83%及 68.51%，其中，执行调价的汽车类零部件产品占零部件销售

总收入的比重分别为 67.07%、74.13%、70.03%及 68.27%，实际执行调价的工业类零部件产品占零部件销售总收入的比重分别为 2.69%、2.00%、0.80%及 0.24%。与发行人执行调价机制的工业类零部件客户为牧田，报告期内，公司逐步聚焦于大体积产品的研发、生产和销售，收缩了对牧田小件工业类产品的销售规模，导致公司执行调价的工业类零部件产品的销售金额占比逐年有所下降。整体看来，发行人汽车类零部件产品的价格传导机制执行情况较好，实际执行调价的产品销售占比较高。

2019 年及 2020 年，铝材的市场价格总体平稳，发行人产品的调价幅度不大。2021 年开始，铝材市场价格大幅上涨，发行人产品的调价幅度相应扩大，2021 年及 2022 年上半年，产品调价的最大幅度分别为 46.35%及 57.70%。

（二）补偿价格的具体确认时间、金额计量依据，是否属于“可变对价”的一部分，如是，请说明在自动调价机制下收入确认的具体过程，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定。

1、补偿价格的具体确认时间、金额计量依据

在定期协商调价机制下，公司与客户就原材料价格变动定期协商调整产品价格，协商一致的价格适用于调价之后销售的产品，不涉及对已销售产品的补偿收入。在自动调价机制下，客户会结合相关产品的重量就原材料公开市场价格波动形成的产品补偿价格与公司进行结算，补偿价格基于铝价市场价与零部件产品中约定的铝价基准价的价差计算。主要客户的补偿价格和补偿金额计算规则如下：

客户	补偿价格计算依据	补偿金额
上汽集团（除上汽变速器外其他公司）、华域皮尔博格、亿峰机械	补偿价格=上月公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量	补偿价格=补偿价格*产品销售数量
上汽集团（上汽变速器）	补偿价格=上汽变速器确认的铝材市场价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量 （铝材价格上下波动5%以内时，双方均不计算价格补偿）	补偿价格=补偿价格*产品销售数量

如上表, 价差的计算依据为铝材的历史公开价格, 在公司产品控制权转移时, 就可以根据铝价的公开历史价格确定补偿金额。因此补偿价格在每月产品销售时, 即可根据协议计算应确认的补偿收入。

2、是否属于“可变对价”的一部分

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》中关于“暂定价销售合同中可变对价的判断”中相关规定如下:

“可变对价指的是企业与客户的合同中约定的对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。此外, 企业有权收取的对价金额, 将根据一项或多项或有事项的发生有所不同的情况, 也属于可变对价的情形。

暂定价的销售合同通常是指在商品控制权转移时, 销售价格尚未最终确定的安排。”

自动调价机制下, 公司在商品控制权转移时可以根据与客户签订的销售合同、订单以及铝材历史市场价格确定公司有权收取的对价金额, 在商品控制权转移时, 销售价格已确定, 不属于“商品控制权转移时, 销售价格尚未最终确定的安排”, 亦不属于对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化的情形。因此, 补偿收入不属于“可变对价”的一部分。

五、结合报告期内两种调价机制的实际执行情况、原材料采购价格及主要产品毛利率, 测算调价幅度对细分产品毛利率变动的的影响, 并分析两种模式对发行人传导原材料价格上涨能力的影响的差异性。

1、自动调价机制

发行人执行自动调价机制的产品均为汽车类零部件, 报告期各期, 自动调价机制下根据补偿价格确认的收入对各细分产品毛利率的影响如下:

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
动力传动系统	铝材采购价格 (元/千克)	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	20.69%	18.79%	19.23%	17.39%
	调价幅度	8.63%-30.81%	1.18%-23.68%	0.24%-8.76%	3.87%-5.88%
	影响毛利额 (万元)	2,438.49	3,273.03	493.80	323.47
	影响毛利率	15.51%	12.06%	2.31%	2.48%

悬挂系统	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	15.05%	13.54%	15.09%	15.00%
	调价幅度	4.59%-12.29%	1.00%-12.02%	/	/
	影响毛利额（万元）	88.88	117.10	/	/
	影响毛利率	0.75%	0.52%	/	/
新能源三电系统	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	17.53%	18.59%	20.08%	19.94%
	调价幅度	8.09%-15.09%	4.43%-10.97%	0.47%-0.88%	/
	影响毛利额（万元）	20.63	12.77	0.75	/
	影响毛利率	0.35%	0.26%	0.08%	/
汽车类零部件合计	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	17.95%	16.24%	17.18%	16.00%
	调价幅度	4.59%-30.81%	1.00%-23.68%	0.24%-8.76%	3.87%-5.88%
	影响毛利额（万元）	2,548.01	3,402.89	494.55	323.47
	影响毛利率	7.38%	5.88%	1.13%	0.96%

注：自动调价机制下调价幅度及对毛利额的影响金额系较产品销售基准价格的变动情况，对毛利率的影响系对毛利额的影响金额除以该类产品总收入。

报告期各期，发行人自动调价机制下产品价格调整对汽车类零部件销售毛利的影响金额分别为 323.47 万元、494.55 万元、3,402.89 万元及 2,548.01 万元，对汽车类零部件产品各期毛利率的影响分别为 0.96%、1.13%、5.88% 及 7.38%。2021 年及 2022 年上半年，铝材市场价格较发行人与客户进行产品定价时约定的铝材基准价相比涨幅较大，根据补偿价格确认的收入金额较大，产品自动调价机制较好地传导了原材料价格波动风险，发行人相关产品的毛利率未随着材料采购价格的上涨而发生大幅下滑。

2、定期协商调价机制

报告期内，与发行人约定定期协商调价机制的客户主要为博戈集团、威巴克、帝倜阿尔、CMP 集团、法雷奥、敏实集团、牧田等，除牧田为工业类零部件客户外，其他均为汽车领域客户。报告期各期，定期协商调价机制下进行产品价格定期调整对各细分产品毛利率的影响如下：

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
动力传动系统	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05

	毛利率	20.69%	18.79%	19.23%	17.39%
	调价幅度	6.67%-20.58%	2.84%-3.43%	0.05%-0.43%	/
	影响毛利额（万元）	2.23	6.66	0.17	/
	影响毛利率	0.01%	0.02%	-	/
悬挂系统	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	15.05%	13.54%	15.09%	15.00%
	调价幅度	-11.55%-22.96%	-4.65%-20.41%	-9.40%-4.58%	-5.26%-6.63%
	影响毛利额（万元）	630.05	686.11	-200.92	-178.16
	影响毛利率	5.31%	3.04%	-1.13%	-1.05%
新能源三电系统	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	17.53%	18.59%	20.08%	19.94%
	调价幅度	1.32%-21.67%	1.52%-46.35%	/	/
	影响毛利额（万元）	139.41	115.91	/	/
	影响毛利率	2.39%	2.37%	/	/
汽车类零部件合计	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	17.95%	16.24%	17.18%	16.00%
	调价幅度	-11.55%-22.96%	-4.65%-46.35%	-9.40%-4.58%	-5.26%-6.63%
	影响毛利额（万元）	771.69	808.68	-200.74	-178.16
	影响毛利率	2.23%	1.40%	-0.46%	-0.53%
工业类零部件	铝材采购价格（元/千克）	17.71	16.45	11.57	11.05
	毛利率	16.24%	14.52%	18.01%	18.35%
	调价幅度	1.89%-57.70%	-3.26%-13.73%	-6.57%-1.27%	-5.57%-23.00%
	影响毛利额（万元）	14.82	22.01	-8.02	-21.69
	影响毛利率	0.38%	0.28%	-0.13%	-0.30%

注：定期协商调价机制下调价幅度及对毛利额的影响系产品当期销售价格较上年的变动情况，对毛利率的影响系对毛利额的影响金额除以该类产品总收入。

发行人根据与部分客户约定的定期协商调价机制对产品进行定期价格调整，受定期协商调价机制影响较大的产品主要系汽车类零部件中的悬挂系统零部件。报告期各期，定期协商调价机制对汽车类零部件销售毛利的影响分别为-178.16万元、-200.74万元、808.68万元及771.69万元，对各期汽车类零部件毛利率的影响分别为-0.53%、-0.46%、1.40%及2.23%。

报告期各期，定期协商调价机制下悬挂系统零部件及工业类零部件销售价格存在调降的情况，主要系公司与客户定期协商调整价格的时候，除了考虑原材料价格因素外还考虑除材料外其他成本、产品量产规模、客户合作需求等因素的影响；此外，对于外销产品，汇率波动、运费承担方式等也会影响产品销售价格，因此，部分产品存在价格调降的情形。

综合看来，报告期各期，自动调价机制对汽车类零部件毛利率的影响分别为0.96%、1.13%、5.88%及7.38%，定期协商调价机制对汽车类零部件毛利率的影响分别为-0.53%、-0.46%、1.40%及2.23%，自动调价机制对发行人传导原材料价格上涨效果的影响更大。一方面，自动调价机制下，当铝材市场价格发生变动或变动达到一定幅度的时候自动进行价格补偿，材料价格波动能够得到及时传导；而定期协商调价机制下，发行人定期与相关客户进行价格协商，调整后的价格适用于该次调价后至下次调价前的产品，价格传导机制存在一定的滞后性。另一方面，自动调价机制涉及的产品体积、重量较大，耗用材料较多，当材料价格发生变动时进行价格调整的幅度相对亦较高，对产品毛利额及毛利率的影响较为明显。

六、说明报告期各期一次性价格补偿对应的客户、主要产品、补偿金额测算规则、结算周期，发行人是否与客户提前约定相关事项，相关补偿金额的确认时点和依据，是否存在跨期调节利润情形，相应会计处理及是否符合《企业会计准则》规定。

(一) 报告期各期一次性价格补偿对应的客户、主要产品、补偿金额测算规则、结算周期

单位：万元

客户名称	主要产品	测算规则	结算周期	2022年1-6月	2021年度
华域皮尔博格	动力传动系统零部件	补偿金额=公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量*产品销售数量	与正常货款结算周期相同，货款信用期90天	—	538.79
昆山莱捷有色金属有限公司	铝合金锭/液	补偿金额=1000元/吨*产品销售总重量	与正常货款结算周期相同，货款信用期60天	—	183.35
山东合创汇泰汽车零部件有限公司	动力传动系统零部件	补偿金额=公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量*产品销售数量	与正常货款结算周期相同，货款信用期90天	15.76	20.60

上海子元汽车零部件有限公司	铝合金零部件	补偿金额=双方确认的铝材市场价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量*产品销售数量	与正常货款结算周期相同, 货款信用期60天	—	34.41
伊控动力	新能源三电系统零部件	补偿金额=公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量*产品销售数量*0.5	与正常货款结算周期相同, 货款信用期60天	42.24	—
合计	/	/	/	58.00	777.15

除昆山莱捷有色金属有限公司为发行人铝合金锭/液业务客户外, 与发行人确认一次性补偿的客户均为汽车领域客户, 主要为华域皮尔博格。一次性价格补偿涉及的产品主要为动力传动系统铝合金零部件, 动力传动系统零部件与其他产品相比通常体积较大, 耗用的材料较多, 其成本对材料价格的变动更加敏感。2021年开始, 铝材市场价格大幅上涨, 公司与未约定调价机制的部分客户积极协商, 取得了部分因材料价格上涨而确认的一次性价格补偿, 一次性补偿金额的结算周期与相关客户正常货款结算周期保持一致。

(二) 发行人是否与客户提前约定相关事项, 相关补偿金额的确认时点和依据, 是否存在跨期调节利润情形, 相应会计处理及是否符合《企业会计准则》规定。

发行人未与客户提前约定相关事项, 补偿事项是基于 2021 年和 2022 年上半年铝材等原材料市场价格上涨造成产品成本持续上涨的市场背景, 公司就原材料价格上涨而承担的新增成本与客户进行协商, 收入确认基于与客户协商的结果, 补偿事项得到客户确认后才确认收入, 一次性补偿收入不涉及商品交付, 客户出具补偿事项确认文件时, 表明其已确认该事项, 企业就原材料补偿享有现时收款权利, 风险和报酬此时已转移给客户, 符合收入确认的条件, 不存在调节利润的情形。发行人相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

七、结合上述情况进一步分析说明发行人应对原材料上涨的措施是否有效, “发行人通过调价机制有效向下游客户传导原材料波动风险”的表述依据是否充分, 并完善相应的风险提示。

发行人采用成本加成的定价模式进行产品定价，为应对原材料价格波动的风险，公司与部分客户约定了价格调整机制，报告期内，公司与主要客户的调价机制具体情况如下：

项目	调价机制	代表性客户	是否能够传导原材料价格波动风险
根据协议约定自动调价	公司与该部分客户在协议中明确约定，公司产品销售价格参照上月公开市场铝材价格调整，每月产品销售价格由“基准价格”与“补偿价格”两部分构成。“基准价格”由公司与客户基于某个时点的铝材价格（铝材基准价）并综合考虑人工成本、制造费用和合理利润等因素协商确定，“补偿价格”=上月公开市场铝材价格与约定的铝材基准价的价差*约定的产品重量。同时，公司与部分客户还约定当公开市场铝材价格较约定的铝材基准价波动小于一定比例时，双方均不计算价格补偿。	上汽集团、亿峰机械、华域皮尔博格等	产品完整售价与主要材料市场价格联动，能够及时有效向客户传导原材料市场价格波动风险。
根据材料价格定期协商调价	产品价格根据主要原材料的价格变动定期调整，通常为每季度或每半年度与客户重新协商定价。协商一致的新的价格则适用于公司调价之后销售的产品。	博戈集团、威巴克、帝侗阿尔等	调价存在一定的滞后性，定期调价前的原材料价格上涨风险由公司承担。
未明确约定调价机制	未明确约定价格调整机制。	其他客户	原材料市场价格上涨的风险一般由公司承担。

公司与汽车领域主要客户上汽集团及其配套供应商亿峰机械、华域皮尔博格等约定了自动调价机制，产品的销售价格由“基准价格”与“补偿价格”两部分构成，产品售价与主要材料市场价格联动，能够及时有效向客户传导原材料市场价格波动风险。针对博戈集团、威巴克、帝侗阿尔等汽车悬挂系统零部件主要客户及敏实集团、法雷奥等新能源三电系统零部件主要客户，发行人与其约定了根据材料价格定期协商调价的调价机制，产品价格根据主要原材料的市场价格变动定期调整，通常为每季度或每半年度与客户重新协商定价。协商一致的新价格适用于公司调价之后销售的产品，调价存在一定的滞后性，定期调价前的原材料价格上涨风险由公司承担。

针对未明确约定调价机制的客户，在业务实际执行过程中，当原材料市场价格涨幅较大时，发行人会结合产品销售规模、产品毛利率水平、与客户过往合作情况等一系列因素考虑向客户提出调价或价格补偿申请。在公司提出调价或价格补偿申请之后，双方再经过友好协商确定是否调整产品销售价格及最终的调价幅度或价格补偿金额。

总体看来，通过上述产品定价及价格调整机制，发行人能够一定程度上向下游客户传导原材料价格波动风险。发行人已完善相关表述及风险提示，具体如下：

“（三）主要原材料价格波动风险

公司产品生产所需的主要原材料为铝材、硅等，直接材料占公司报告期各期主营业务成本的比重分别为 56.55%、60.51%、64.96% 和 **68.08%**，占比较高。主要原材料市场价格受到宏观经济、市场供需及政策层面等多种因素影响，如果未来公司主要原材料市场采购价格出现大幅波动，将对公司的生产经营和盈利水平带来一定的影响。虽然公司通过与主要客户协商建立铝材价格变动补偿机制、不断优化生产流程、降低生产成本等方法来消化原材料价格波动的影响，但公司仍存在原材料价格大幅波动导致公司毛利率水平波动，给生产经营带来不利影响的风险。

公司与主要客户约定了价格调整机制，能够通过协议约定自动调价机制和定期协商调价机制向下游客户传导原材料价格波动的风险。但由于定期协商调价通常是按每季度或半年度为周期与客户进行协商定价，且仍有部分客户未约定调价机制。因此，如果未来原材料价格持续大幅上升，将对公司盈利能力产生不利影响。”

八、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

1、获取发行人收入成本明细表，按产品类别汇总计算分析各类产品销售单价、单位成本及毛利率情况；

2、了解铝合金锭/液的生产 and 成本核算方式。获取发行人主要铝合金锭/液客户合同，了解产品定价方式，将铝合金锭/液产品销售单价与市场价格进行对比；

3、根据 2022 年铝材市场价格变动情况测算材料价格变动对毛利率的影响程度，并在假定不同的铝材价格的情况下，测算对毛利率和利润的影响；

4、获取公司主要客户合同等资料，了解与主要客户的调价机制、合同签订时间、主要条款、调价触发机制、计算规则、收入确认等信息，分析收入确认是否符合会计准则的规定；

5、获取发行人与主要客户签订的一次性价格补偿协议等确认文件，了解协议签订时间和补偿金额计算规则，分析收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、受产品结构变化、原材料价格波动、执行产品调价机制等因素综合影响，报告期内，发行人汽车类零部件和工业类零部件产品的单价、单位成本及毛利率各期有所波动，变动具有合理性；若主要材料市场价格持续上涨，且发行人不能通过调价机制将材料价格波动风险向下游客户进行有效传导，发行人工业类零部件毛利率存在下滑的风险。

2、除最终交付客户产品的物理形态有所不同之外，铝合金锭及铝合金液在耗用材料、生产工艺及制程、主要客户群体、产品定价原则、产品价格等方面均不存在重大差异，为同类型产品。由于金属材料价值较高，加工利润占产品价值的比重相对较低，发行人铝合金锭/液业务的毛利率整体不高，受铝材市场价格变动的影响，报告期内发行人铝合金锭/液业务毛利率各期有所波动。

3、发行人与主要客户建立了自动调价或定期调价机制，能够一定程度上将材料价格波动对公司产品成本的影响进行传导，减轻原材料价格波动对发行人经营情况的影响程度。因调价机制的影响，铝材上涨幅度越大，毛利率对铝材价格变动越不敏感。以 2021 年 12 月末的铝材价格为基础测算，可能导致发行人产生亏损的铝材价格为 30.16 元/千克。2022 年上半年，发行人营业收入、净利润等经营业绩指标较上年同期均实现增长，预计 2022 年业绩发生大幅下滑的风险较小。

4、发行人汽车类零部件产品的价格传导机制执行情况较好，实际执行调价的产品销售占比较高。2019 年及 2020 年，铝材的市场价格总体平稳，发行人产品的调价幅度不大，2021 年开始，铝材市场价格大幅上涨，发行人产品的调价幅度相应有所扩大。补偿价格为自动调价机制下根据铝材市场价格变动确认的补偿，在实现产品销售的同时即根据铝材市场价格及产品基价确认补偿价格的金额，发行人补偿价格不属于“可变对价”的一部分。

5、自动调价机制下，当铝材市场价格发生变动或变动达到一定幅度的时候自动进行价格补偿，材料价格波动能够得到及时传导；而定期协商调价机制下，发行人定期与相关客户进行价格协商，调整后的价格适用于该次调价后至下次调价前的产品，价格传导机制存在一定的滞后性。整体看来，自动调价机制对发行

人传导原材料价格上涨能力的影响更大。

6、与发行人确认一次性补偿的客户主要为汽车领域客户，涉及的产品主要为动力传动系统铝合金零部件，一次性补偿金额的结算周期与相关客户正常货款结算周期保持一致。发行人未与客户提前约定一次性价格补偿相关事项，不存在跨期调节利润情况，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

7、通过上述产品定价及价格调整机制，发行人能够一定程度上向下游客户传导原材料价格波动风险，发行人已完善相关表述及风险提示。

问题 10、关于期间费用

申请文件显示：（1）发行人销售费用主要由运输费、折旧摊销费、职工薪酬构成，销售费用率低于同行业可比公司均值且逐期下滑，各期分别为 2.41%、0.95%和 0.79%，其中 2020 年下降 1.46 个百分点，招股说明书未充分披露变动原因。（2）报告期内，发行人管理费用基本保持稳定，各期管理费用率分别为 4.37%、3.05%和 2.41%，低于同行业可比公司均值且与均值变动趋势不一致。

（3）恺星投资为发行人员工持股平台，发行人未充分披露其基本情况、管理模式、股份锁定期等；报告期内，恺星投资存在股权变动，受让方包括齐永年和王霞，其中齐永年在发行人处担任监事、核心技术人员，各期分别确认股份支付费用 311.50 万元、4.87 万元和 97.50 万元，均计入管理费用。（4）报告期内，发行人各期研发人员数量为 135 人、128 人和 137 人，研发费用各期分别为 1,582.48 万元、2,101.72 万元和 2,923.91 万元，主要包括职工薪酬和材料消耗，2021 年和 2020 年材料消耗同比增幅分别为 103.02%和 95.67%。

请发行人：（1）列示报告期各期列入销售费用、管理费用和研发费用的职工数量、平均薪酬，对比与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平并说明差异原因及合理性。（2）结合 2020 年后在营业成本中列示的运输费用及出口费用，说明发行人各期运输费用及出口费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系。（3）结合发行人与可比公司在主要产品、应用领域、客户拓展上的差异，分析说明发行人各期销售费用率均低于可比公司均值的合理性。（4）说明员工持股平台实施股权激励履行的决策程序、人员离职后的股份处理、股份锁定期、员工持股平台设立以来的实际运行情况

变动情况，是否存在离职员工或非发行人员工持股情形，是否存在股份代持情形。（5）结合同期外部投资者入股价格和同行业可比公司的 PE、PB，说明报告期内股份支付公允价值确认方法，是否准确、公允；结合受让人员在发行人的任职情况，说明股份支付费用列报是否准确；结合财政部《股份支付准则应用案例》对企业股份支付处理的参考案例，说明是否存在“发行人上市前员工离职原价回购的”的相关条款，如是，请说明发行人报告期内股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。（6）结合管理费用具体构成与同行业可比公司的对比情况、各期金额变动原因、发行人管理模式，进一步分析说明管理费用率低于可比公司均值且与可比公司均值变动趋势不一致的原因。（7）说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系；研发费用中材料消耗的具体情况，包括直接投入数量、金额、废料及形成的样品情况、是否可对外销售，并结合各期在研项目数量及进展情况，进一步说明材料消耗金额大幅增长的原因及合理性。（8）说明研发人员认定标准、各期人员数量变动原因，是否存在将研发人员与生产人员混同的情形；材料消耗、动力消耗在研发和生产之间的分摊依据和方法；其他费用的具体构成；结合上述情况进一步分析说明研发费用率低于可比公司均值的原因，研发费用归集是否准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查说明对期间费用归集准确性、完整性的核查过程及核查结论，是否存在体外支付费用的情形。

请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

【回复】

一、列示报告期各期列入销售费用、管理费用和研发费用的职工数量、平均薪酬，对比与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平并说明差异原因及合理性。

（一）列示报告期各期列入销售费用、管理费用和研发费用的职工数量、平均薪酬

报告期各期，发行人列入销售费用、管理费用和研发费用的职工数量、平均薪酬如下所示：

项目	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售人员	平均人数（人）	21	18	16	18
	平均薪酬（万元/人）	5.91	11.58	10.09	9.61
管理人员	平均人数（人）	42	34	35	45
	平均薪酬（万元/人）	8.31	15.90	12.72	11.50
研发人员	平均人数（人）	132	110	104	104
	平均薪酬（万元/人）	6.62	11.85	10.70	10.51

报告期内，发行人销售人员平均人数分别为 18 人、16 人、18 人及 21 人，销售团队人员较为稳定，其平均薪酬在报告期内分别为 9.61 万元、10.09 万元、11.58 万元及 5.91 万元，近三年较为稳定并呈逐年上升趋势。

报告期各期，公司的管理人员平均人数分别为 45 人、35 人、34 人及 42 人，2020 年公司对管理架构进行精简，将安保服务外包给专业物业公司，相应的管理人员略有下降。2022 年上半年，发行人为满足公司规模日益扩大及子公司业务逐步发展的需求，增加了部分管理人员以提高自身的管理能力。近三年，发行人管理人员的平均薪酬逐年上涨，与公司经营规模变动相匹配。

报告期各期，公司的研发人员整体呈增加趋势，随着新能源汽车行业的快速发展，为满足新能源汽车领域多个研发项目的开发需求并且保持技术领先优势，公司投入研发的平均人数在 2022 年有所增加以加强自身技术储备。与此同时，研发人员的平均薪酬也保持相应的增长趋势。

（二）对比与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平并说明差异原因及合理性

1、与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬与同行业可比公司的比较情况如下：

（1）销售人员

单位：万元

项目	同行业可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售人员 平均薪酬	爱柯迪	/	20.48	16.52	18.93
	文灿股份	/	22.37	17.54	9.18
	嵘泰股份	/	22.71	13.39	11.90
	永茂泰	/	23.45	21.16	17.25

	晋拓科技	/	13.73	12.30	13.26
	纽泰格	/	34.19	23.95	25.81
	可比公司均值	/	22.82	17.48	15.54
	发行人	5.91	11.58	10.09	9.61

注 1：平均薪酬=薪酬总额/人员数量；薪酬总额为可比公司年报或招股说明书中销售费用明细的职工薪酬；人员数量为可比公司年报或招股说明书中的期初与期末人数的均值。

注 2：可比公司均未披露 2022 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人销售人员平均工资与晋拓科技较为接近，2019 年与文灿股份较为接近，2019 年及 2020 年与嵘泰股份较为接近，发行人销售人员平均薪酬低于同行业平均水平，主要原因如下：

①客户结构差异

发行人与同行业可比公司的客户群体的对比情况如下：

可比公司	汽车整车厂商	全球知名一级汽车零部件供应商	其他主要客户
爱柯迪	上汽集团、Canoo、Proterra、蔚来、零跑汽车、理想汽车等	法雷奥、博世、麦格纳、电产、耐世特、大陆、克诺尔、马勒、吉凯恩、哈金森、博格华纳、舍弗勒、蒂森克虏伯、采埃孚、罗森伯格、福伊特等	伟创力、Stellantis、RomeoPower、速腾聚创、汇川技术、邦奇、纬湃、海康威视、舜宇集团、宁德时代、蜂巢易创等
文灿股份	大众、奔驰、宝马、奥迪、雷诺、特斯拉、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、广汽新能源、比亚迪、吉利、长城汽车、赛力斯等	采埃孚、博世、大陆、麦格纳、法雷奥、本特勒等	亿纬锂能、欣旺达及阳光电源等知名电池厂商
嵘泰股份	上汽大众、比亚迪、长城等	博世、采埃孚、蒂森克虏伯、耐世特、博格华纳等	捷成唯科等
永茂泰	一汽大众、上汽集团、上汽通用、上汽大众、长安马自达等	博格华纳、联合电子、华域麦格纳等	科尔本、苏州三电、一汽铸造等铝合金产品客户
晋拓科技	未披露	哈金森、帝侗阿尔、住友理工、大陆、康迪泰等	博西集团、大金、施耐德、UR 机器人等工业零部件客户
纽泰格	未披露	、延锋彼欧、天纳克、万都、上海众力、昭和、东洋橡塑等	巴斯夫
发行人	上汽集团、上汽大众、零跑汽车等	威巴克、帝侗阿尔、博戈集团、华域皮尔博格、敏	奥创集团、科尼起重机、格兰富、牧田等

		实集团等	工业客户及铝合金锭/液相关客户
--	--	------	-----------------

注：以上信息来源于可比公司定期报告或招股说明书。

由上表可知，公司与同行业可比公司在客户结构上存在差异，一定程度导致了公司销售人员的平均薪酬与同行业可比公司存在差异。

报告期各期，公司主要客户群体较为稳定，主要客户均系多年合作的国内外大型汽车零部件生产制造企业或整车厂，合作关系持续且稳定。报告期内，发行人来源于存量客户的销售收入占比分别为 88.64%、94.14%、92.92% 和 99.04%，占比较高，发行人无需投入大量的销售人员进行市场推广和市场维护，公司销售人员主要执行与客户沟通产品交付时间、产品质量、货款支付进度等事务性工作，薪酬水平相对不高，因此发行人销售部门人均薪酬低于同行业可比公司具备合理性。

②销售区域差异

发行人与同行业可比公司的主要销售区域存在差异，相应销售人员的客户拓展方式、客户开拓战略与客户维系方式亦有所不同，报告期各期，发行人与同行业可比公司的外销收入占比的对比情况如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	/	67.13%	68.61%	72.33%
文灿股份	/	53.66%	46.24%	30.42%
嵘泰股份	/	35.40%	30.44%	28.56%
永茂泰	/	2.85%	2.42%	1.65%
晋拓科技	/	27.10%	27.61%	30.38%
纽泰格	/	1.22%	0.86%	0.01%
可比公司均值	/	31.23%	29.36%	27.23%
发行人	17.13%	13.00%	10.22%	16.16%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书，同行业可比公司未披露 2022 年 1-6 月相关数据。

由上表可知，报告期各期同行业可比公司中爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份和晋拓科技的外销收入占比均高于发行人，公司的外销收入占比低于可比公司均值。

可比公司中爱柯迪外销占比较高，境外销售人员相应较多，因此其销售人员待遇较高。文灿股份 2019 年的销售人员薪酬与发行人较为接近，其 2020 年收购法国百炼集团后境外销售人员相应增加，带动销售人员平均薪酬大幅上涨。嵘泰股份在墨西哥设有重要生产基地，相应配备了相关境外销售人员，使其销售人员薪酬略高于发行人。永茂泰以生产、销售铝合金锭/液为主要业务，其外销占比较低，但其不断在积极布局铝合金汽车零部件业务，大力开拓境外汽车零部件客户，面对新市场新客户群体其需要投入大量销售人力资源，并给予相关人员较高薪酬激励。晋拓科技的外销比例略高于发行人且不存在显著差异，其销售人员薪酬亦与发行人较为接近。根据纽泰格的招股说明书披露，其销售人员薪酬结构包括基本工资和绩效奖金，绩效奖金与公司经营业绩情况相关，近三年其给销售人员发放了较高金额的绩效奖金，使得其销售人员的平均薪酬均高于发行人和其他同行业可比公司。发行人外销收入占比较低，无专门的境外销售人员团队，因此相应的销售人员平均薪酬与同行业可比公司相比略低。

综上，发行人在客户结构与销售区域等方面与同行业可比公司存在差异，整体看来，发行人的销售人员平均薪酬与晋拓科技较为接近，低于同行业平均水平，具有合理性。

（2）管理人员

单位：万元

项目	同行业可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
管理人员 平均薪酬	爱柯迪	/	21.49	18.47	13.82
	文灿股份	/	36.18	28.52	13.74
	嵘泰股份	/	15.71	13.52	12.87
	永茂泰	/	32.60	24.92	15.79
	晋拓科技	/	17.56	15.20	16.55
	纽泰格	/	17.61	13.88	15.12
	可比公司均值	/	23.33	19.08	14.65
	发行人		8.31	15.90	12.72

注 1：平均薪酬=薪酬总额/人员数量；薪酬总额为可比公司年报或招股说明书中管理费用明细的职工薪酬；人员数量为可比公司年报或招股说明书中的期初与期末人数的均值。

注 2：可比公司均未披露 2022 年 1-6 月人员数量数据。

由上表可知，报告期内，可比公司管理人员平均薪酬各有差异，发行人管理人员平均薪酬与嵘泰股份、晋拓科技、纽泰格较为接近。同行业可比公司中，爱

柯迪业务规模较大，处于行业领先地位，管理层的薪酬待遇水平较高。文灿股份 2019 年管理人员的平均薪酬与发行人无重大差异，2020 年度及之后其管理人员薪酬显著提高，主要原因系其于 2020 年实施重大资产重组，收购法国百炼集团后增加较多境外管理人员，带动管理人员平均薪酬大幅上涨。永茂泰管理人员薪酬平均较高，主要系其关键管理人员薪酬较高，近三年其关键管理人员人均薪酬分别 66.73 万元、65.76 万元及 74.69 万元，拉高了管理人员的平均薪酬；2021 年其职工薪酬增长幅度较大的原因系当年公司销售额及销售业绩增长，相应发放的管理人员薪酬增长。公司管理人员薪酬水平低于可比公司的合理性分析具体如下：

①组织架构差异

截至 2022 年 6 月末，公司与同行业可比公司子公司数量及境内外经营情况的对比如下：

可比公司	合并报表子公司数量	境外子公司数量	境内主要经营地区	境外主要经营地区
爱柯迪	23	1	浙江宁波、安徽马鞍山、广西柳州、江苏太仓、广东深圳	马来西亚、德国、墨西哥
文灿股份	10	3	广东佛山、广东佛州、江苏南通、天津	法国、德国、墨西哥、中国香港
嵘泰股份	10	2	江苏扬州、广东珠海	墨西哥、中国香港
永茂泰	6	-	安徽广德、四川成都、上海嘉定	-
晋拓科技	6	1	上海松江、江苏无锡、	中国香港
纽泰格	3	-	江苏淮安、广东东莞	-
可比公司均值	10	2	-	-
发行人	1	-	江苏吴江	-

注：以上信息来源于可比公司定期报告或招股说明书。

由上表可知，同行业可比公司中爱柯迪设有 23 家子公司，文灿股份设有 10 家子公司，嵘泰股份有 10 家子公司，永茂泰有 6 家子公司，晋拓科技设有 6 家子公司，纽泰格设有 3 家子公司，发行人的子公司数量远少于同行业可比公司均值。与同行业可比公司在全球范围内有多家经营主体不同，公司正处于发展阶段，管理半径较小，仅于 2021 年下半年在发行人所在地设立了一家子公司。公司高

级管理人员配备相对较少，且不存在境外管理人员，相应的管理成本相对较低，公司管理人员平均薪酬略低于同行业可比公司均值。

②管理人员结构差异

与同行业可比公司相比，发行人针对自身的经营模式特点及业务规模水平，采用了相对集中的组织架构及管理模式，组织架构较为简单，人员管理效率较高，高层管理人员配备相对较少，报告期各期，发行人与同行业可比公司管理人员以及高层管理人员占比的对比情况如下：

可比公司	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	管理人员数量（人）	/	445	448	461
	高层管理人员数量（人）	/	/	/	/
	高级管理人员占比	/	/	/	/
文灿股份	管理人员数量（人）	/	459	382	332
	高层管理人员数量（人）	/	/	/	/
	高层管理人员占比	/	/	/	/
嵘泰股份	管理人员数量（人）	/	434	410	386
	高层管理人员数量（人）	/	/	/	/
	高层管理人员占比	/	/	/	/
永茂泰	管理人员数量（人）	/	195	196	204
	高层管理人员数量（人）	/	/	/	/
	高层管理人员占比	/	/	/	/
晋拓科技	管理人员数量（人）	/	115	103	112
	高层管理人员数量（人）	/	11	11	11
	高层管理人员占比		9.57%	10.68%	9.82%
纽泰格	管理人员数量（人）	/	66	65	71
	高层管理人员数量（人）	/	6	6	6
	高层管理人员占比	/	9.09%	9.23%	8.45%
可比公司 均值	管理人员数量（人）	/	284	267	261
	高层管理人员数量（人）	/	9	9	9
	高层管理人员占比	/	9.33%	9.96%	9.14%
发行人	管理人员数量（人）	42	34	35	45
	高层管理人员数量（人）	2	2	2	2
	高层管理人员占比	4.76%	5.88%	5.71%	4.44%

注 1：数据来源于可比公司年报或招股说明书；

注 2：可比公司均未披露 2022 年 1-6 月相关人员数量数据，爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份、永茂泰未披露管理人员中高层管理人员数量。

由上表可知，同行业可比公司管理人员数量及高级管理人员占管理人员总人数的比重均高于发行人。报告期内，发行人高级管理人员为 2 人，高层管理人员占比较低，管理人员中从事行政、人力资源、财务等基础支持性工作的中基层管理人员较多，因此报告期内发行人管理人员平均工资略低于同行业可比公司平均水平。

综上，发行人在组织架构与管理人员结构方面与同行业可比公司存在一定差异，管理人员平均薪酬与嵘泰股份、晋拓科技、纽泰格不存在重大差异，略低于可比公司平均水平存在合理性。

（3）研发人员

单位：万元

项目	同行业可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发人员 平均薪酬	爱柯迪	/	12.23	9.41	10.42
	文灿股份	/	10.82	11.96	8.48
	嵘泰股份	/	13.91	10.58	10.66
	永茂泰	/	19.95	13.86	14.04
	晋拓科技	/	11.51	9.64	10.41
	纽泰格	/	15.93	13.02	14.20
	可比公司均值	/	14.06	11.41	11.37
	发行人	6.62	11.85	10.70	10.51

注 1：平均薪酬=薪酬总额/人员数量；薪酬总额为可比公司年报或招股说明书中相关费用明细的职工薪酬；人员数量为可比公司年报或招股说明书中的期初与期末人数的均值。

注 2：可比公司均未披露 2022 年 1-6 月人员数量数据。

由上表可见，2019 年及 2020 年，发行人研发人员的平均薪酬与同行业可比公司平均水平较为接近，不存在显著差异。2021 年同行业可比公司研发人员的平均薪酬高于发行人，主要原因系当年永茂泰的研发人员的平均薪酬显著高于发行人及同行业其他可比公司。

2、与同地区平均薪酬的对比情况

报告期各期，发行人员的平均薪酬与当地平均工资水平的比较情况如下：

单位：万元/年

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
----	-----------	--------	--------	--------

员工平均工资	5.36	10.57	8.57	8.45
苏州市平均工资	/	7.48	6.78	6.48

注：数据来源于苏州市统计局，苏州市平均工资为苏州市城镇私营单位就业人员平均工资，2022年1-6月未披露苏州市平均工资。

报告期内，发行人员的平均薪酬均高于苏州市平均工资，变动趋势与同地区平均薪酬保持一致，具备合理性。

二、结合2020年后在营业成本中列示的运输费用及出口费用，说明发行人各期运输费用及出口费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系。

报告期各期，发行人的运费费用主要系主营业务中铝合金零部件及铝合金锭/液产品销售所产生的运输费用，报告期内，发行人运输费用与主营业务收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
运输费用	722.61	1,192.54	844.34	634.31
主营业务收入	49,951.29	88,849.19	64,530.62	50,504.10
运输费用占主营业务收入比例	1.45%	1.34%	1.31%	1.26%

注：2020年度、2021年度及2022年1-6月为计入主营业务成本的运输费用。

报告期各期，发行人主营业务相关的运输费用分别为634.31万元、844.34万元、1,192.54万元及722.61万元，运输费用占当期主营业务收入的比重分别为1.26%、1.31%、1.34%和1.45%。近三年，发行人的运输费用金额逐年增长，与主营业务收入变动趋势相匹配，运输费用占主营业务收入的比重基本保持稳定。2022年1-6月，发行人运输费用占主营业务收入的比重略有上升，主要受全球疫情反复海运成本上涨等因素的影响，公司外销运费有所增加。

（一）内销运费与内销销售收入匹配情况

公司境内运输费用主要包括产品从厂区到客户收货地的运费，具体构成如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销运费（万元）	320.60	709.42	497.37	358.42
其中：铝合金零部件业务	254.28	556.15	395.90	302.70
铝合金锭/液业务	66.32	153.27	101.47	55.72

内销收入（万元）	41,393.10	77,301.04	57,934.58	42,341.90
内销运费占内销收入比例	0.77%	0.92%	0.86%	0.85%

公司内销产品主要为铝合金零部件和铝合金锭/液，内销运费分业务分析的具体情况如下：

1、铝合金零部件内销业务运费分析

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铝合金零部件运费（万元）	254.28	556.15	395.90	302.70
铝合金零部件内销收入（万元）	30,629.30	55,418.44	43,427.26	33,537.46
运费占收入比例	0.83%	1.00%	0.91%	0.90%
销售数量（万件）	1,228.39	2,917.04	2,649.88	2,278.37
单位产品运费（元/件）	0.21	0.19	0.15	0.13

由上表可见，近三年公司境内铝合金零部件业务的运输费用随着其销售收入和销量的增加而增加，两者变动相匹配，运费收入占比基本保持稳定。报告期内，发行人铝合金零部件内销业务的主要客户为上海及其周边地区的整车厂及汽车零部件供应商，境内销售主要集中在华东地区，运输距离较为稳定。报告期内，发行人铝合金零部件内销业务的运输单价分别 0.13 元/件、0.14 元/件、0.19 元/件及 0.21 元/件，呈上升趋势，主要原因系报告期内发行人动力传动系统零部件销售规模逐渐提升，动力传动系统零部件主要包括发动机壳体、变速箱壳体等体积较大、重量较重的产品，因此其单位产品运费较高。

2、铝合金锭/液业务运费分析

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铝合金锭/液运费（万元）	66.32	153.27	101.47	55.72
铝合金锭/液内销收入（万元）	10,123.91	18,940.77	11,928.57	7,409.56
运费占收入比例	0.66%	0.81%	0.85%	0.75%
销售数量（吨）	5,108.90	10,774.26	9,192.98	5,637.04
单位产品运费（万元/吨）	0.013	0.014	0.011	0.010

由上表可知，发行人近三年铝合金锭/液业务的运费分别为 55.72 万元、101.47 万元及 153.27 万元，对应的销售收入为 7,409.56 万元、11,928.57 万元及 18,940.77 万元，铝合金锭/液业务运费随着销售收入的增加而增加，两者变动趋势相匹配。报告期各期，发行人铝合金锭/液业务的单位产品运费分别为 0.010 万元/吨、0.011

万元/吨、0.014 万元/吨及 0.013 万元/吨，单价较为稳定。公司利用生产中熔炼环节的阶段性富余产能，为周边铝制品企业提供铝合金原料，考虑到成本效益原则，对铝合金锭/液业务的客户通常运输半径较短。2021 年铝合金锭/液业务的单位运费较 2019 年及 2020 年有所上升，主要原因系公司当年开拓铝合金锭/液新客户汇大机械制造（湖州）有限公司，客户距离较远，单位运输费用较高所致。2019 年至 2021 年，铝合金锭/液业务的运费占其收入比例较为稳定，2022 年 1-6 月有所下降，主要系 2022 年上半年铝材价格处于高位导致销售收入金额提高。报告期各期，铝合金锭/液的单位产品运费整体较为稳定。

（二）外销运费及出口费用与外销销售收入匹配情况

发行人外销业务的运费主要包括厂区到国内港口的运费、报关的出口费用以及 CIF 等出口模式公司承担的境外运费。外销运费及出口费用与其对应的销售收入与销售数量的匹配关系如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销运费及出口费用（万元）	402.01	483.12	346.97	275.88
外销收入（万元）	8,558.20	11,548.15	6,596.04	8,162.21
占外销收入比例	4.70%	4.18%	5.26%	3.38%
外销数量（万件）	423.30	745.09	514.04	580.20
单位产品运费（元/件）	0.95	0.65	0.67	0.48

由上表可知，近三年发行人的外销运费及出口费用分别为 275.88 万元、346.97 万元和 483.12 万元，相关运输费用及出口费用随着销售收入和销量的增加而增加，两者变动相匹配。报告期内，发行人承担运费的运输目的地主要有美国、墨西哥等，运输地区较为稳定。2020 年，发行人外销运费占比较高系当年受新冠疫情影响海运仓位紧张，公司空运占比提高，其运输成本较高，使得当年外销运费占比及单位产品运费大幅提升。CIF 模式下公司需承担的单位产品海运费或空运费金额较高，2021 年公司以 CIF 模式结算的外销收入占比由上年的 27.83%减少至 15.69%，因此 2021 年公司外销运费占外销收入占比略有下降，单位产品运费亦有所下降。2022 年上半年，受全球疫情反复海运成本上涨等因素的影响，公司外销运费占比及单位产品运费有所增加。

三、结合发行人与可比公司在主要产品、应用领域、客户拓展上的差异，分析说明发行人各期销售费用率均低于可比公司均值的合理性。

公司与同行业可比公司销售费用率的对比情况如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	1.31%	1.35%	1.38%	4.25%
文灿股份	0.96%	1.27%	1.50%	4.41%
嵘泰股份	1.85%	1.47%	1.45%	2.52%
永茂泰	0.31%	0.45%	0.78%	1.96%
晋拓科技	1.13%	0.95%	1.15%	2.52%
纽泰格	2.01%	1.72%	1.66%	3.33%
可比公司均值	1.26%	1.20%	1.32%	3.16%
发行人	0.84%	0.79%	0.95%	2.49%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书，2020年度永茂泰的销售费用剔除运杂费。

与同行业可比公司相比，公司的销售费用率与永茂泰、晋拓科技较为接近，略低于可比公司均值，变动趋势与同行业可比公司保持一致。发行人深耕汽车铝合金零部件产品多年，与主要客户均保持长期紧密且稳定的合作关系，销售费用较为稳定。发行人各期销售费用率均低于可比公司均值主要系公司产品结构、销售结构等方面与同行业可比公司存在差异所致。

（一）产品结构差异

发行人与可比公司在主要业务、主要产品及其应用领域方面的对比情况如下：

公司简称	主营业务	主要产品	应用领域
爱柯迪	公司主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产及销售	铝合金精密压铸件	汽车
文灿股份	主要从事汽车铝合金精密铸件产品的研发、生产和销售	传统燃油车和新能源汽车的汽车零部件	汽车
嵘泰股份	主要从事铝合金精密压铸件的研发、生产与销售	铝合金精密压铸件	汽车
永茂泰	主要从事汽车用铸造铝合金和铝合金零部件的研发、生产和销售	铝合金锭、铝合金液、精密铝合金零部件产品	汽车、铝合金铸造
晋拓科技	公司主要从事铝合金精密压铸件的研发、生产和销售	汽车零部件智能家居零部件、工业自动化、机器人零部件、信息传输设备零部件	汽车、工业、智能家居、信息通讯
纽泰格	主要从事汽车悬架系统、汽车内外饰等领域的铝铸零部件和塑料件的研发、生产和销售	汽车悬架系统零部件、内外饰塑料件、铝压铸动力系统悬置支架等汽车零部件	汽车

发行人	主要从事铝合金及铝合金精密零部件研发、生产和销售	汽车铝合金零部件、工业机械类零部件、铝合金锭/液	汽车、工业机械、铝合金铸造
-----	--------------------------	--------------------------	---------------

注：可比公司信息来源于其公开披露信息。

在同行业可比公司中仅有发行人与永茂泰的主营业务中既有铝合金零部件业务又覆盖铝合金业务，而两者的销售费用率均低于同行业平均水平。铝合金业务由于其产品通用性较强，往往不需要较多的产品推广成本，产生的销售费用也较少。由于永茂泰的铝合金业务收入占比较高，故其销售费用率低于发行人。

发行人系专业从事铝合金及铝合金精密零部件研发、生产和销售的高新技术企业，仅利用熔炼环节的阶段性富余产能，为下游铝制品企业提供铝合金原料。报告期内发行人的铝合金业务不需要产生较多的客户拓展费用，因此将发行人的销售费用除以铝合金零部件收入后得到的销售费用率与同行业的对比情况如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	1.31%	1.35%	1.38%	4.25%
文灿股份	0.96%	1.27%	1.50%	4.41%
嵘泰股份	1.85%	1.47%	1.45%	2.52%
晋拓科技	1.13%	0.95%	1.15%	2.52%
纽泰格	2.01%	1.72%	1.66%	3.33%
可比公司均值	1.45%	1.35%	1.43%	3.41%
发行人	1.10%	1.09%	1.24%	3.10%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书，为增强可比性故剔除永茂泰。

由上表可知，发行人剔除铝合金业务收入影响后的销售费用率与可比公司均值较为接近，不存在重大差异。

（二）销售区域差异

发行人与同行业可比公司的主要销售区域存在差异，相应的客户拓展方式、客户开拓战略与客户维系方式亦有所不同，报告期各期，发行人与同行业可比公司的外销收入占比的对比情况如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	/	67.13%	68.61%	72.33%
文灿股份	/	53.66%	46.24%	30.42%
嵘泰股份	/	35.40%	30.44%	28.56%

永茂泰	/	2.85%	2.42%	1.65%
晋拓科技	/	27.10%	27.61%	30.38%
纽泰格	/	1.22%	0.86%	0.01%
可比公司均值	/	31.23%	29.36%	27.23%
发行人	17.13%	13.00%	10.22%	16.16%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书，同行业可比公司未披露 2022 年 1-6 月相关数据。

由上表可知，报告期各期同行业可比公司中爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份和晋拓科技的外销收入占比均高于发行人，公司的外销收入占比低于可比公司均值。基于海外市场更为复杂、市场竞争更强、国内企业影响力较弱的特点，海外市场的开拓成本相对较高，在客户拓展方面需要投入比国内更高成本的人力资源与客户维系费用，因此销售费用投入较多。

永茂泰铝合金业务的销售额占比高于发行人，收入结构中外销收入占比较低，相关销售费用较低，因此永茂泰的销售费用低于发行人。报告期各期，尽管纽泰格的营业收入以内销为主，但其“铝铸件+塑料件”的双主业模式使得纽泰格的主要产品、应用领域与客户拓展模式均与发行人有所差异，因此其销售费用率高于发行人。

综上，发行人的客户群体较为稳定，合作项目稳定，外销占比较低，客户维护成本较低，因此发行人各期销售费用率均低于可比公司均值具备合理性。

四、说明员工持股平台实施股权激励履行的决策程序、人员离职后的股份处理、股份锁定期、员工持股平台设立以来的实际运行情况及人员变动情况，是否存在离职员工或非发行人员工持股情形，是否存在股份代持情形。

（一）说明员工持股平台实施股权激励履行的决策程序、人员离职后的股份处理、股份锁定期、员工持股平台设立以来的实际运行情况及人员变动情况

1、说明员工持股平台实施股权激励履行的决策程序

2016 年 11 月 23 日，亚德林有限的股东上海亚德林作出决定，同意公司实施股权激励计划，并授权执行董事具体实施员工股权激励计划。

2016 年 11 月 29 日，亚德林有限的股东上海亚德林作出股东决定，同意将部分未缴足的出资权利 990.668917 万元转让给恺星投资。同日，亚德林有限召开股东会审议通过，公司增资至 29,393.742888 万元，增资的 11.81007 万元由恺

星投资认缴。恺星投资共出资 1,300 万元，其中 1,002.478987 万元计入亚德林有限注册资本，297.521013 万元计入资本公积。

2016 年 12 月 30 日，亚德林有限就本次变更事宜在苏州市吴江区市场监督管理局完成工商变更登记。

2、人员离职后的股份处理

根据发行人实施员工持股计划的管理文件、恺星投资入股发行人时的增资协议和发行人员工关于持股平台的股权转让协议，持有份额的员工离职的相关份额处理约定为：

(1) 被授予份额的激励对象与公司解除劳动关系，但不存在违反法律、违反职业道德、严重违反公司内部规章、失职或渎职的，激励股权由该激励对象继续持有并自行处置；

(2) 被授予份额的激励对象因重大违法违规行为被行政处罚的；或具有《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员情形的；或违反与公司之间保密协议或竞业禁止义务的；或违反法律、违反职业道德、严重违反公司内部规章、失职或渎职的；或因其他情形而被公司执行董事或董事会认定不适合成为激励对象的，公司有权要求激励对象将激励股权转让给公司董事会指定的第三人，转让价格为激励对象就取得激励股权所实际缴付的出资额，且激励对象不得要求公司向其支付任何股息、红利或利息；

(3) 如因激励对象死亡而导致第三方继承激励对象持有的持股平台激励股权的，则对于激励对象已被授予的股权，其所持激励股权可由其继承人继承；

(4) 如因激励对象达到法定退休年龄或开始享受基本养老保险待遇而劳动合同终止的，则对于激励对象以已被授予的股权，由其继续持有激励股权。

3、股份锁定期

根据恺星投资出具的承诺，自发行人股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理恺星投资直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不得提议由发行人回购该部分股份。

4、员工持股平台设立以来的实际运行情况及人员变动情况

(1) 员工持股平台设立以来的实际运行情况

恺星投资系依法成立的有限公司，设有股东会、执行董事、经理、监事作为日常管理决策机构，可根据其章程的约定对持有的发行人股份进行管理并对股份处置、损益分配等做出决策。

根据发行人的员工持股计划，发行人员工系通过员工持股平台间接持股，发行人已在员工持股平台内建立了员工所持恺星投资股权在内部的流转、退出、继承以及退休处理机制。公司员工持股平台的设立遵循自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形；员工持股平台自设立以来，历次增减合伙份额、转让合伙份额等均按照法律、法规履行了决策程序并于相关市场监督管理部门办理了相关登记。因此发行人员工持股平台的实际运行情况良好。

(2) 员工持股平台设立以来的人员变动情况

员工持股平台设立以来的人员变动情况参见本回复之“5.关于关联方与关联交易”之“一、（一）说明历次涉及员工入股、退股的股权变动情况，定价依据及公允性，是否涉及股份支付”的有关内容。

(二) 是否存在离职员工或非发行人员工持股情形，是否存在股份代持情形

1、是否存在离职员工或非发行人员工持股情形

恺星投资系发行人员工持股平台，其股东在发行人签署劳动合同的员工范围内，根据自愿原则并综合考虑了员工对公司的贡献度、发展潜力和忠诚度等因素确定，主要为公司及子公司管理人员、骨干员工。

截至本回复出具日，恺星投资股权结构参见本回复“5.关于关联方与关联交易”之“一、（二）发行人员工持股平台员工份额变动情况，定价依据及公允性，是否涉及股份支付。”的有关内容。

截至本回复出具日，除何寒晓系通过继承原发行人员工何巧根持有的员工持股平台的股权，李学根离职、丁晓光退休继续持有发行人员工持股平台恺星投资的股权外，员工持股平台的其他全体股东均为公司或其子公司在职员工。

2、是否存在股份代持情形

经查阅恺星投资的股东出资凭证及股东出具的确认函，发行人员工持股平台各股东所持股份系真实持有，不存在代持情形。

五、结合同期外部投资者入股价格和同行业可比公司的 PE、PB，说明报告期内股份支付公允价值确认方法，是否准确、公允；结合受让人员在发行人的任职情况，说明股份支付费用列报是否准确；结合财政部《股份支付准则应用案例》对企业股份支付处理的参考案例，说明是否存在“发行人上市前员工离职原价回购的”的相关条款，如是，请说明发行人报告期内股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(一) 结合同期外部投资者入股价格和同行业可比公司的 PE、PB，说明报告期内股份支付公允价值确认方法，是否准确、公允

报告期内股份支付公允价格确认情况如下：

年份	公允价格	公允价格确定依据
2019 年	15.12	最近一期外部投资者转让价格
2020 年	15.36	同期外部投资者转让价格
2021 年	16.70	同期外部投资者增资价格

由于公司为非上市公司，股份支付相关的权益工具不存在公开活跃的报价，因此发行人股份支付公允价值的确认方法为最近一期或同期外部投资者的转让价格或入股价格。

2019 年至 2021 年发行人按照上述公允价格计算 PE、PB 倍数与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021年度		2020年度		2019年度	
	PE倍数	PB倍数	PE倍数	PB倍数	PE倍数	PB倍数
爱柯迪	44.37	3.71	41.95	3.21	32.15	3.04
文灿股份	183.49	5.84	79.45	2.92	92.24	2.65
嵘泰股份	49.02	2.81	/	/	/	/
永茂泰	24.09	2.03	/	/	/	/
纽泰格	/	/	/	/	/	/
晋拓科技	/	/	/	/	/	/
平均值	75.24	3.60	60.70	3.07	62.20	2.85
发行人	23.86	1.58	30.72	1.54	82.56	1.58

注 1：以上数据来源于 Wind 数据库；

注 2：可比公司 PE 倍数计算方法为各期资产负债表日当日市值除以当期扣除非经常损益后的净利润，PB 倍数计算方法为各期资产负债表日当日市值除以资产负债表日股东权益(不含

少数股东权益、优先股及永续债)；

注 3：嵘泰股份、永茂泰未披露 2019 年、2020 年相关数据；纽泰格、晋拓科技未披露 2019 年、2020 年及 2021 年相关数据。

由上表可知，发行人的 PE 倍数与 PB 倍数低于同行业可比上市公司的均值，主要原因有：（1）可比同行业上市公司股票可以公开交易，具有较大流动性溢价；（2）可比同行业上市公司中爱柯迪与文灿股份均为行业龙头企业，具有更高的行业知名度、更多的政府政策及支持，从而更具市场竞争力；（3）可比同行业上市公司同期业务规模与发行人存差异，与发行人处于不同的成长阶段。因此，同行业可比上市公司的 PE、PB 倍数的参照性较低。2019 年发行人的 PE 倍数较高，主要原因系公司处于初步发展阶段，净利润较小，当年的 PE 不具备参考性。

综上所述，发行人报告期内股份支付公允价值确认方法主要参考同期或最近一期外部投资者转让或入股价格予以确认，发行人报告期内股份支付公允价值确认方法准确、公允。

（二）结合受让人员在发行人的任职情况，说明股份支付费用列报是否准确

年份	受让人	受让人员任职	股份支付列报
2019年	齐永年	副总监	管理费用
2020年	齐永年	副总监	管理费用
2021年	齐永年	副总监	管理费用
2021年	王霞	总监	管理费用

报告期各期，齐永年为发行人副总监，王霞为发行人的总监，均属于管理层员工，股份支付费用列报均计入管理费用科目核算及披露，列报准确。

（三）结合财政部《股份支付准则应用案例》对企业股份支付处理的参考案例，说明是否存在“发行人上市前员工离职原价回购的”的相关条款，如是，请说明发行人报告期内股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2021 年 5 月 18 日财政部发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》进一步明确规定了“大股东兜底式”股权激励计划、实际控制人受让股份是否构成新的股份支付、授予日的确定、授予限制性股票和以首次

公开募股成功为可行权条件的处理方式。根据发行人持股平台股份相关管理文件，发行人不存在“发行人上市前员工离职原价回购的”相关条款。

六、结合管理费用具体构成与同行业可比公司的对比情况、各期金额变动原因、发行人管理模式，进一步分析说明管理费用率低于可比公司均值且与可比公司均值变动趋势不一致的原因。

(一) 发行人管理费用各期金额变动情况

报告期各期，公司管理费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧与摊销	318.00	28.04%	598.59	27.73%	599.85	30.20%	664.38	29.79%
职工薪酬	349.19	30.79%	540.52	25.04%	445.23	22.42%	517.31	23.20%
办公费	233.54	20.59%	355.70	16.48%	338.87	17.06%	315.38	14.14%
清洁费	69.06	6.09%	136.79	6.34%	133.91	6.74%	108.13	4.85%
股份支付费用	-	-	97.50	4.52%	4.87	0.25%	311.50	13.97%
汽车费用	34.18	3.01%	92.46	4.28%	87.77	4.42%	62.82	2.82%
差旅及招待费	29.80	2.63%	84.75	3.93%	71.74	3.61%	53.00	2.38%
咨询服务费	22.05	1.94%	74.69	3.46%	121.23	6.10%	73.14	3.28%
安保费用	31.03	2.74%	62.21	2.88%	53.94	2.72%	-	-
其他费用	47.15	4.16%	115.74	5.36%	128.80	6.48%	124.26	5.57%
合计	1,134.00	100.00%	2,158.96	100.00%	1,986.22	100.00%	2,229.92	100.00%

近三年，公司的管理费用规模基本保持稳定，各期分别为 2,229.92 万元、1,986.22 万元和 2,158.96 万元。

公司管理费用主要构成为职工薪酬、折旧与摊销和办公费，报告期内三者合计金额分别为 1,497.07 万元、1,383.96 万元、1,494.82 万元及 900.74 万元，占管理费用总额的比例分别为 67.14%、69.68%、69.24% 及 79.43%。

近三年，发行人管理费用中的职工薪酬分别为 517.31 万元、445.23 万元及 540.52 万元。2020 年管理人员职工薪酬为 445.23 万元，较 2019 年减少 72.08 万元，主要原因系为提高公司安保的专业服务水平，公司选择将安保服务外包给专业物业公司，相应的费用支出计入安保费用核算。2021 年公司管理人员平均工资有所上涨，使得管理费用职工薪酬整体有所增加。2022 年 1-6 月，发行人管理

人员有所增加致使管理费用中的职工薪酬占比提升。

2019年至2021年，公司管理费用中的折旧摊销费用分别为664.38万元、599.85万元与598.59万元，2020年折旧摊销较上年略有下降主要原因系截至2020年部分管理用的长期资产已达到使用年限，不再计提折旧摊销。

报告期各期，公司办公费分别为315.38万元、338.87万元、355.70万元及233.54万元，占当期管理费的比例分别为14.14%、17.06%、16.48%和20.59%，近三年逐年略有增长。

由于人事变动等原因，发行人员工持股平台恺星投资在报告期内发生了股权变动，近三年确认股份支付费用311.50万元、9.87万元及97.50万元。剔除股份支付金额影响，发行人近三年的管理费用分别为1,918.42万元、1,981.35万元及2,061.46万元，呈逐年上涨趋势，与营业收入变动趋势相一致。

（二）发行人管理费用率低于可比公司均值且与可比公司变动趋势不一致的原因

1、发行人管理费用率低于可比公司均值的原因分析

公司管理费用率与同行业可比公司比较分析如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	6.49%	7.50%	7.92%	6.26%
文灿股份	5.56%	6.95%	9.30%	5.82%
嵘泰股份	8.81%	9.50%	9.64%	8.16%
永茂泰	2.55%	3.14%	3.20%	3.07%
晋拓科技	3.95%	3.76%	4.17%	4.35%
纽泰格	6.92%	4.67%	5.34%	7.87%
可比公司均值	5.71%	5.92%	6.60%	5.92%
发行人	2.24%	2.41%	3.05%	4.37%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书。

报告期内，发行人的管理费用率整体低于同行业可比公司均值，与永茂泰较为接近。由于不同企业间的经营规模、薪酬水平、经营情况等存在差异，上述各可比公司之间管理费用率存在一定差异。报告期内，发行人管理费用主要科目占营业收入的比例与同行业可比公司比较如下：

项目	爱柯迪	文灿股份	嵘泰股份	永茂泰	晋拓科技	纽泰格	可比公司均值	发行人
----	-----	------	------	-----	------	-----	--------	-----

2022年1-6月								
职工薪酬	2.87%	3.48%	5.68%	1.69%	2.81%	2.84%	3.23%	0.69%
折旧与摊销	0.63%	0.39%	0.83%	0.35%	0.59%	0.69%	0.58%	0.63%
办公费	0.27%	0.10%	0.84%	0.10%	0.23%	0.26%	0.30%	0.46%
差旅及招待费	0.18%	0.29%	0.30%	0.11%	0.04%	0.29%	0.20%	0.06%
股份支付费用	0.81%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-0.97%	-0.03%	0.00%
咨询服务费/ 中介服务费	0.28%	0.65%	0.24%	0.22%	0.19%	3.13%	0.79%	0.04%
其他管理费用	1.45%	0.66%	0.92%	0.08%	0.08%	0.66%	0.64%	0.36%
合计	6.49%	5.56%	8.81%	2.55%	3.95%	6.92%	5.71%	2.24%
2021 年度								
职工薪酬	2.98%	4.03%	5.86%	1.93%	2.20%	1.96%	3.16%	0.60%
折旧与摊销	0.75%	0.46%	0.75%	0.30%	0.51%	0.67%	0.57%	0.67%
办公费	0.27%	0.15%	1.04%	0.11%	0.47%	0.22%	0.38%	0.40%
差旅及招待费	0.22%	0.30%	0.45%	0.21%	0.07%	0.39%	0.27%	0.09%
股份支付费用	1.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.87%	0.33%	0.11%
咨询服务费/ 中介服务费	0.18%	1.03%	0.44%	0.25%	0.31%	0.30%	0.42%	0.08%
其他管理费用	2.00%	0.98%	0.95%	0.35%	0.19%	0.27%	0.79%	0.45%
合计	7.50%	6.95%	9.50%	3.14%	3.76%	4.67%	5.92%	2.41%
2020 年度								
职工薪酬	3.19%	4.18%	5.59%	1.81%	2.23%	1.90%	3.15%	0.68%
折旧与摊销	0.76%	0.94%	0.99%	0.36%	0.49%	0.90%	0.74%	0.92%
办公费	0.25%	0.14%	1.22%	0.13%	0.57%	0.34%	0.44%	0.52%
差旅及招待费	0.25%	0.33%	0.44%	0.29%	0.04%	0.21%	0.26%	0.11%
股份支付费用	1.43%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.10%	0.42%	0.01%
咨询服务费/ 中介服务费	0.20%	2.46%	0.38%	0.24%	0.54%	0.64%	0.75%	0.19%
其他管理费用	1.84%	1.25%	1.02%	0.37%	0.30%	0.25%	0.84%	0.62%
合计	7.92%	9.30%	9.64%	3.20%	4.17%	5.34%	6.60%	3.05%
2019 年度								
职工薪酬	2.43%	2.96%	5.01%	1.83%	2.60%	3.44%	3.04%	1.01%
折旧与摊销	0.60%	1.01%	0.92%	0.27%	0.41%	0.87%	0.68%	1.30%
办公费	0.37%	0.22%	0.85%	0.14%	0.60%	0.55%	0.46%	0.62%
差旅及招待费	0.28%	0.54%	0.51%	0.21%	0.09%	0.52%	0.36%	0.10%

股份支付费用	0.72%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%	1.31%	0.34%	0.61%
咨询服务费/ 中介服务费	0.15%	0.58%	0.25%	0.34%	0.27%	0.58%	0.36%	0.14%
其他管理费用	1.71%	0.50%	0.62%	0.27%	0.37%	0.59%	0.68%	0.58%
合计	6.26%	5.82%	8.16%	3.07%	4.35%	7.87%	5.92%	4.37%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书。

报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

（1）职工薪酬差异

报告期各期，发行人与同行业可比公司管理人员数量比较情况如下：

单位：人

项目	同行业可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
管理人员 平均人数	爱柯迪	/	445	448	461
	文灿股份	/	459	382	332
	嵘泰股份	/	434	410	386
	永茂泰	/	195	196	204
	晋拓科技	/	115	103	112
	纽泰格	/	66	65	71
	可比公司均值	/	284	267	261
	发行人		42	34	35

注 1：数据来源于可比公司年报或招股说明书；

注 2：平均人数=（期初人数+期末人数）/2；

注 3：可比公司均未披露 2022 年 1-6 月人员数量数据。

由上表可知，发行人报告期各期管理人员平均人数均小于同行业可比公司，管理人员人数较少导致管理费用中的职工薪酬总额较低，因此管理费用率略低于同行业平均水平。针对自身的经营情况及业务规模水平，发行人采用了相对集中的组织架构及管理模式，公司的总经理既主抓市场营销与原材料采购，又参与公司产品研发、生产和供应链管理，管理架构扁平简单，行政管理人员较少。

（2）经营架构差异

在经营架构方面，公司采用扁平化管理模式，生产、运营、管理均较为集中，不存在众多子公司，仅于 2021 年下半年新设立一家子公司亚德林新能源，也不

存在境外经营的情况。公司与同行业可比公司子公司数量及境外经营情况的对比如下：

可比公司	合并报表子公司数量	境外子公司数量	境内主要经营地区	境外主要经营地区
爱柯迪	23	1	浙江宁波、安徽马鞍山、广西柳州、江苏太仓、广东深圳	马来西亚、德国、墨西哥
文灿股份	10	3	广东佛山、广东佛州、江苏南通、天津	法国、德国、墨西哥、中国香港
嵘泰股份	10	2	江苏扬州、广东珠海	墨西哥、中国香港
永茂泰	6	-	安徽广德、四川成都、上海嘉定	-
晋拓科技	6	1	上海松江、江苏无锡、	中国香港
纽泰格	3	-	江苏淮安、广东东莞	-
可比公司均值	10	2	-	-
发行人	1	-	江苏吴江	-

注：以上信息来源于可比公司定期报告或招股说明书。

由上表可知，发行人的子公司数量均少于同行业可比公司，公司仍处于发展期，管理半径较小，仅于 2021 年下半年设立一个子公司且与发行人均在江苏吴江地区，统筹管理成本较低。可比公司子公司数量众多，涉及跨全国多地乃至国际多国跨地区的生产、销售、经营的管理，因此其复杂的经营架构需要大量的管理人员及相应的管理成本。公司经营架构简单扁平，因此管理费用率低于同行业可比公司均值。

2、发行人管理费用率与可比公司均值变动趋势不一致的原因分析

报告期各期，发行人的管理费用分别为 2,229.92 万元、1,986.22 万元、2,158.96 万元和 1,134 万元，对应的管理费用率分别 4.37%、3.05%、2.41%及 2.24%。报告期内发行人的管理费用占营业收入的比重总体呈下降趋势，主要系发行人的管理费用具有一定刚性，随着业务规模扩大，公司经营规模效益凸显，在管理费用总额保持相对稳定的情况下，管理费用率随着营业收入的增长而有所下降。报告期内发行人管理架构简单且稳定，不存在开设大量分子公司的情形，管理人员人数及组织层级均较为稳定，因此发行人各期产生的主要管理费用较为稳定，管理费用率随着营收规模的增长得到有效摊薄。

同行业可比公司均为上市公司，其中爱柯迪、文灿股份与嵘泰股份于报告期内积极进行资本运作，以并购或重组的方式收购多家公司，实现公司业务规模的增长，相应产生的管理成本亦有所增长。永茂泰、纽泰格与晋拓科技也于报告期内登陆资本市场，产生较多管理费用。

综上，报告期各期同行业可比公司积极进行资本运作，不断投入公司管理资源，因此同行业可比公司管理费用金额随着营收规模的增长而有所增加，而发行人由于管理结构简单稳定，各期产生的主要管理费用较为稳定，管理费用率随着营收规模的增长得到有效摊薄，使得其管理费用率呈现下降趋势，因此发行人的管理费用率与可比公司均值变动趋势不一致存在合理性。

七、说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系；研发费用中材料消耗的具体情况，包括直接投入数量、金额、废料及形成的样品情况、是否可对外销售，并结合各期在研项目数量及进展情况，进一步说明材料消耗金额大幅增长的原因及合理性。

（一）说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

1、研发费用加计扣除金额与账面研发费用的匹配关系

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
账面研发费用金额 (a)	1,915.89	2,923.91	2,101.72	1,582.48
加计扣除研发费用(b)	/	2,812.12	1,775.62	1,051.94
差异(c=a-b)	不适用	111.79	326.10	530.54

注：2022年1-6月发行人尚未进行加计扣除。

如上表所示，公司账面研发费用与税务局认定的可加计扣除研发费用存在一定差异，主要是因为由于研发费用的核算和加计扣除分别属于会计和税务两个不同的范畴，会计核算口径由《企业会计准则》等规范，而加计扣除口径则由《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告2015年第97号）、财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《国家税务总局关于研

发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税〔2017〕40号）、《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号）等规范。

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）的规定，研发费用可加计扣除的范围存在一定限制，会计核算和列报口径大于加计扣除口径，故公司所得税计算过程中税务局认定的研发费用加计扣除数，与实际归集的研发费用存在一定的差异。报告期各期，公司研发费用账面金额与加计扣除研发费用申报数差额如下表所示：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	差异主要原因
职工薪酬	-	234.02	446.87	公司账面核算的人工费用主要系研发人员的相关薪酬支出，包括工资薪金、社会保险费、住房公积金、员工福利费等，均符合相关税收法规规定的研发加计扣除条件，出于谨慎性考虑，公司未全额申报加计扣除。
折旧及摊销	111.79	92.08	83.67	各年度使用政府补助专项资金形成的研发设备折旧费及房屋建筑物的折旧费不满足加计扣除条件。
合计	111.79	326.10	530.54	

2、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

公司于2020年提交高新技术企业证书复审材料，申报数据为2017年至2019年，报告期内仅涉及2019年度相关情况。2019年发行人账面的研发费用金额为1,582.48万元，高企申报研发费用亦为1,582.48万元，两者无差异，因此高新技术企业证书复审的研发费用与账面研发费用相匹配。

（二）研发费用中材料消耗的具体情况，包括直接投入数量、金额、废料及形成的样品情况、是否可对外销售，并结合各期在研项目数量及进展情况，进一步说明材料消耗金额大幅增长的原因及合理性。

1、研发费用中材料消耗的具体情况，包括直接投入数量、金额、废料及形成的样品情况、是否可对外销售

报告期各期，发行人研发费用中材料消耗的具体情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)

模具材料 (万件)	0.96	149.02	1.64	215.19	1.15	147.83	0.63	79.06
模具辅材 (万件)	6.67	47.71	19.18	98.04	12.80	75.40	2.21	10.86
铝材类 (吨)	107.38	203.45	213.30	361.76	69.38	80.70	44.49	48.45
其他材料 (万件)	23.18	144.30	40.89	223.80	36.91	138.78	24.57	87.88
合计	-	544.48	-	898.79	-	442.71	-	226.25

如上表所示，2019年至2022年上半年，发行人研发费用中材料消耗的金额分别为226.25万元、442.71万元、898.79万元和544.48万元，占研发费用比例分别为14.30%、21.06%、30.74%和28.42%，研发费用材料消耗呈上涨趋势。2021年开始随着公司新增研发项目的开展，相关研发材料投入较之前项目有所增加。

报告期内，发行人研发费用中直接材料主要由直接领用的模具材料、模具辅材、试制品测试环节使用的机物料及试制品测试熔炼环节耗用铝材对应的材料损耗构成。其中模具材料及模具辅材为模具研发过程中直接用于模具研发领用的原材料；试制品测试环节使用的机物料为研发环节所需各类辅材；试制品测试熔炼环节耗用铝材对应的材料损耗为材料投炉熔炼及试制品测试过程中的损耗，依据研发部门统计的材料损耗重量及当月研发材料均价计算后计入研发费用。

公司研发活动主要包括模具设计与开发、材料调配、试制品测试等多个环节，在研发过程中公司的直接材料经研发处理后的主要去向及金额的具体情况如下：

单位：万元

项目	主要去向	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
模具材料	形成废料	149.02	215.19	147.83	79.06
模具辅材	形成废料	47.71	98.04	75.40	10.86
铝材类	形成的试制品回炉熔炼，损耗计入研发费用	203.45	361.76	80.70	48.45
其他材料	合理的正常损耗及消耗	144.30	223.80	138.78	87.88
合计		544.48	898.79	442.71	226.25

在模具设计与开发相关的研发过程中直接领用的模具材料及模具辅材主要

系各类模具钢以及定位销、点冷芯及阀体等金属材质的模具零配件。在研发过程中公司会对模具的技术参数进行反复测试，在研发活动结束后相关模具材料产生的废弃料的可用性及再利用价值较低，一般以废钢的形式对外销售，形成的少量废钢处置收入相应冲减研发费用。

公司在材料调配、试制品测试等研发活动中会产生铝合金材料、铝合金压铸件等试制品，产生的试制品一般通过回炉熔炼的方式转化为公司生产经营所需的原材料，公司不对外销售试制品。试制品在测试熔炼环节会产生少量铝材损耗，公司依据研发部门统计的材料损耗重量及当月研发材料均价计算后计入研发费用。铝材损耗形成的废弃料的可用性及再利用价值较低，公司对外销售产生少量废铝处置收入并相应冲减研发费用。

研发项目经过模具设计、材料调配、试制品测试等多个阶段，才可形成研发成果，整体研发过程历时较长、环节较多。在研发试制过程中，发行人通常需要对生产工艺、产品精度等进行反复试验并做出不断优化，因此在新产品与新工艺的研发过程中，投入的脱模剂、切削液、液压油等机物料材料在试验过程中会产生正常、合理的损耗及消耗。

报告期各期，发行人对研发废料进行归集并及时处理，形成的废料收入冲减当期研发费用，研发废料对外销售的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
废钢	3.15	4.12	4.34	2.53
废铝	3.42	5.73	1.62	1.02
合计	6.57	9.85	5.96	3.55

公司在研发活动中会产生铝合金材料、铝合金压铸件等试制品，产生的试制品一般通过回炉熔炼的方式转化为公司生产经营所需的原材料，公司研发过程中未形成可直接对外销售的样品类产品，不存在研发样品对外销售的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》。

2、结合各期在研项目数量及进展情况，进一步说明材料消耗金额大幅增长的原因及合理性

报告期各期，发行人在研项目的具体情况如下：

(1) 2022年1-6月

项目	立项年度	研发总预算(万元)	材料预算金额(万元)	材料预算占比	当期研发投入占比	累计研发投入进度
汽车支架系统研发项目	2021年	900.00	220.00	24.44%	19.69%	49.57%
汽车悬挂减震系列研发项目	2021年	950.00	210.00	22.11%	23.43%	54.57%
新能源汽车电池包 MEB 横梁研发项目	2021年	900.00	230.00	25.56%	32.31%	64.41%
汽车节能滤清器燃滤研发项目	2021年	920.00	160.00	17.39%	12.27%	33.19%
新能源汽车减震塔研发项目	2021年	820.00	140.00	17.07%	21.59%	41.25%
新能源汽车 SK 电池盒研发项目	2021年	940.00	260.00	27.66%	17.04%	53.81%
汽车轻量化散热器研发项目	2021年	940.00	265.00	28.19%	22.57%	53.57%
汽车轻量化发动机动力总成研发项目	2021年	860.00	240.00	27.91%	43.21%	124.61%
汽车轻量化变速箱壳体研发项目	2021年	870.00	230.00	26.44%	22.01%	65.63%

(2) 2021年

项目	立项年度	研发总预算(万元)	材料预算金额(万元)	材料预算占比	当期研发投入占比	累计研发投入进度
汽车支架系统研发项目	2021年	900.00	220.00	24.44%	29.88%	29.88%
汽车悬挂减震系列研发项目	2021年	950.00	210.00	22.11%	31.15%	31.15%
新能源汽车电池包 MEB 横梁研发项目	2021年	900.00	230.00	25.56%	32.09%	32.09%
汽车节能滤清器燃滤研发项目	2021年	920.00	160.00	17.39%	20.91%	20.91%
新能源汽车减震塔研发项目	2021年	820.00	140.00	17.07%	19.66%	19.66%
新能源汽车 SK 电池盒研发项目	2021年	940.00	260.00	27.66%	36.77%	36.77%
汽车轻量化散热器研发项目	2021年	940.00	265.00	28.19%	31.01%	31.01%
汽车轻量化发动机动力总成研发项目	2021年	860.00	240.00	27.91%	81.40%	81.40%
汽车轻量化变速箱壳体研发项目	2021年	870.00	230.00	26.44%	43.61%	43.61%

(3) 2020年

项目	立项年度	研发总预算(万元)	材料预算金额(万元)	材料预算占比	当期研发投入占比	累计研发投入进度
汽车电池盒研发项目	2019年	520.00	100.00	19.23%	35.37%	76.70%
汽车集成壳体研发项目	2019年	385.00	70.00	18.18%	54.04%	100.49%
汽车横梁研发项目	2019年	425.00	100.00	23.53%	86.92%	135.28%

汽车燃滤壳体研发项目	2019年	476.00	135.00	28.36%	63.94%	111.73%
汽车机滤壳体研发项目	2019年	639.00	110.00	17.21%	50.27%	100.08%
汽车发动机缸体研发项目	2019年	834.00	175.00	20.98%	85.71%	138.15%

(4) 2019年

项目	立项年度	研发总预算(万元)	材料预算金额(万元)	材料预算占比	当期研发投入占比	累计研发投入进度
汽车电池盒研发项目	2019年	520.00	100.00	19.23%	41.33%	41.33%
汽车集成壳体研发项目	2019年	385.00	70.00	18.18%	46.46%	46.46%
汽车横梁研发项目	2019年	425.00	100.00	23.53%	48.36%	48.36%
汽车燃滤壳体研发项目	2019年	476.00	135.00	28.36%	47.79%	47.79%
汽车机滤壳体研发项目	2019年	639.00	110.00	17.21%	49.81%	49.81%
汽车发动机缸体研发项目	2019年	834.00	175.00	20.98%	52.45%	52.45%

如上表所示，公司2019年至2020年研发项目一致，均为6个，2021年度至2022年6月研发项目一致，均为9个。近三年公司研发费用材料消耗逐年上涨，主要系研发项目数量、规模及进展变动所致。报告期内公司营业收入分别为50,988.07万元、65,170.99万元、89,760.16万元和50,619.85万元，公司研发项目主要参考客户要求、市场变化设立，研发项目数量、研发费用投入金额与公司业务规模直接相关，研发费用变动与业务收入变动相匹配。

随着新能源汽车市场潜力逐渐突显，汽车的轻量化逐步成为汽车行业发展的方向之一，随着新能源汽车产业及汽车轻量化技术的不断发展，整车企业对配套零部件产品的技术含量，以及耐压、精度和低耗能等指标提出更高的要求。发行人积极响应行业发展趋势，将更多的研发投入聚焦于新能源领域，在继续巩固公司在汽车滤清器壳体、发动机缸体等传统汽车零部件研发项目的基础之上，主动开拓新能源汽车横梁、电池包、减震悬挂系统等铝合金新能源汽车零部件研发项目。

报告期内，公司重点开拓新能源汽车领域相关研发项目。一方面，新能源汽车架构与传统汽车架构有着较大区别，这对公司的研发提出了更高的要求。因此发行人需要进行更多次的开发试制以进行产品研发、工艺改进与技术优化，相应产生的材料消耗有所增加。另一方面，公司研发的新能源汽车零部件对一体化的要求更高，其相应的零部件的体积与规格更大，为匹配其需求开发的模具与耗用

的材料也随之上升。因此发行人材料消耗金额大幅增长具备合理性。

八、说明研发人员认定标准、各期人员数量变动原因，是否存在将研发人员与生产人员混同的情形；材料消耗、动力消耗在研发和生产之间的分摊依据和方法；其他费用的具体构成；结合上述情况进一步分析说明研发费用率低于可比公司均值的原因，研发费用归集是否准确、完整。

（一）说明研发人员认定标准、各期人员数量变动原因，是否存在将研发人员与生产人员混同的情形

依照《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号），直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

公司研发人员的认定标准为是否直接参与研发项目、为研发项目顺利实施提供贡献。公司研发人员包含研发技术人员和辅助人员，发行人设有研发中心负责公司新产品的开发、技术升级储备等，研发部门职能定位明确，形成了公司技术研发体系，促进公司的技术和产品创新。发行人研发人员均具备相关专业背景及行业工作经验，能对公司研发项目起到支撑作用，负责公司新产品、新工艺、新技术的研发工作，具体包括编制研发项目建议书、可行性研究报告，确定模具参数，调配实验配方，进行试验操作，形成研发成果等工作流程。公司界定的研发人员均隶属于研发中心，均真实从事研发业务。报告期各期末，发行人的研发人员的数量分别为 135 人、128 人、137 人和 145 人，整体较为稳定，人员变动受公司研发项目的需求影响。

报告期内，公司研发活动以项目制为基础，不同研发项目依照实际需求选定与研究方向相符的人员参与项目，开展研发活动时由研发中心人员组成，包括研究人员、技术人员，也包括辅助人员。研发项目在立项阶段确定参与该项目的人员名单，技术中心每月末向人力资源部门提交各研发项目参与人员的工时分配表，人力资源部汇总至财务部门，财务部根据人力资源部提交的工资表，审核后账务处理。

公司建立了研发项目人员管理内控机制，通过人员招聘制度、薪酬考核制度等具体规则，实现对研发项目人员的有效管理。公司建立并有效执行研发相关内控制度，能够根据工作岗位职责和实际开展的工作内容划分研发技术人员与其他人员。综上，公司研发人员与生产人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，不存在生产人员混同的情形。

（二）材料消耗、动力消耗在研发和生产之间的分摊依据和方法

公司的生产活动与研发活动独立进行，严格区分研发活动和生产活动的材料归集。报告期内，材料消耗为研发项目中的直接用料，主要为各型号铝原材料材及不同模具的主要组成零件。研发人员根据研发项目需求填写研发领料申请单，仓储部门根据研发领料申请单编制研发领料出库单，研发领料申请单和出库单上均有明确的“研发”标识，研发领料和生产领料填写的材料出库单可在单据类型、领料人员、领料部门等方面明确区分。公司依据领料单记录的研发领用原材料重量计算出各月研发材料金额，研发领料单上记录对应的研发项目名称，依据各研发项目领用材料的重量分摊当月研发材料金额。

动力消耗主要核算研发过程中使用的电费、燃气费，公司依据燃气公司及电力公司的结算单计提各月动力消耗，依据各月研发项目实际使用的情况，主要按照研发部门及生产车间实际领用材料重量为分摊依据，将动力消耗在研发项目中进行合理分摊归集。

发行人研发费用在上述归集及核算方式下与生产成本能够明确区分，相关费用据实计入研发费用中核算，不存在应计入其他费用的支出计入研发费用的情形。

（三）研发费用中的其他费用具体构成

报告期各期，研发费用中其他费用的具体构成内容如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
模具摊销费	51.21	63.80	78.13	43.79
加工费	23.21	112.63	49.15	63.59
其他	36.53	47.69	12.85	13.22
软件维护费	8.21	-	-	-
合计	119.16	224.12	140.12	111.27

研发费用中其他费用主要系研发部门使用的模具摊销费和加工费，报告期各期其他费用总体稳定，未见异常波动。2021年度加工费金额较大，主要系2021年度新投入研发项目较多，支出热处理加工费和模具涂层加工费等金额较大。

（四）进一步分析说明研发费用率低于可比公司均值的原因

公司与同行业可比公司研发费用率的对比情况如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	5.16%	5.75%	4.96%	4.46%
文灿股份	2.83%	2.92%	3.21%	4.06%
嵘泰股份	4.33%	4.02%	4.00%	3.81%
永茂泰	3.39%	1.49%	1.47%	1.53%
晋拓科技	3.78%	4.20%	4.11%	4.26%
纽泰格	5.24%	4.97%	5.49%	6.42%
可比公司均值	4.12%	3.89%	3.87%	4.09%
发行人	3.78%	3.26%	3.22%	3.10%

注：以上数据来源于可比公司定期报告或招股说明书。

总体来看，公司研发费用率与文灿股份、嵘泰股份、晋拓科技较为接近，略低于行业平均水平。同行业可比公司多为上市公司且规模较大，资金较为充足，研发投入比重较大。爱柯迪作为汽车铝合金压铸件行业领先企业，积极与业内龙头客户研究开发关键技术与产品，并在国内外多地建立研发基地，大力投入人力与物力于公司研发项目之中，因此其研发费用率较高。纽泰格同时经营汽车铝压铸件与塑料件两块业务，其在两个领域均需要研发投入，导致其研发费用率高于发行人及其他可比公司。

公司正处于发展成长阶段，资金实力与同行业上市公司存在一定的差距，融资渠道相对单一。在有限的资金条件下，公司为保持产品的综合竞争力，需要在技术研发投入、提升产品先进性与生产规模扩大、精益生产之间进行平衡，因此发行人的研发费用率低于可比公司均值具备合理性。

（五）研发费用归集是否准确、完整。

公司制定了《研究与开发管理制度》等相关内部控制制度，明确了研发流程及审批、职责分工、研发计划及立项、研发及技术人员管理、研发费用归集及后续管理等内容。

根据公司的研发相关管理制度，研发部负责研发项目经费的预算与审批工作；

财务部对研发费用进行核算管理，审核项目负责人的项目经费预算，审核项目经费决算，并对研发经费的使用状况进行监控；研发中心总监负责管控研发工作风险、主导项目可行性研究、审批项目工时计划和人员安排等。研发项目立项时，项目负责人负责根据项目的具体进度分配研发经费，并严格按照经批准立项的研发项目归集研发费用，列明项目名称与编号定期报送财务部，财务部对每个项目费用情况进行分项管理。对于可直接归属于研发项目的投入，直接计入该研发项目。公司财务部会定期审核研发费用在各项目中分配及核算的准确性。

综上，公司严格按照《企业会计准则》的规定对研发费用进行划分、归集及核算，研发费用归集准确、完整。

九、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查说明对期间费用归集准确性、完整性的核查过程及核查结论，是否存在体外支付费用的情形

(一) 核查程序

1、获取发行人报告期内工资表及员工花名册，复核发行人销售、管理、研发人员平均人数，计算其平均工资；查阅同行业可比公司公开披露信息，并计算其相关人员平均薪酬；查阅苏州市统计局有关地区平均工资的数据；

2、获取发行人运输费用明细表，统计分析报告期的运费情况；获取发行人销售明细表，统计并分析发行人对境内外客户的销售情况，对运输费用与对应的销售收入与销售数量的匹配性进行分析；

3、获取报告期内发行人销售费用明细表，查阅同行业可比公司公开披露信息，了解其在主要产品、应用领域及客户拓展方面与发行人的差异；

4、查阅了发行人员工持股计划的决策文件；查阅了发行人员工持股平台现行有效的《营业执照》、公司章程和工商档案；查阅了发行人的员工花名册；查阅了发行人员工持股平台的股东关于股权激励事项之说明和确认函；

5、查询了报告期内外部投资者入股协议，查阅了同行业上市公司 PE 倍数及 PB 倍数；对齐永年、王霞的公司任职情况进行了解确认查阅员工持股平台相关管理文件与持股平台主要员工进行访谈；

6、获取报告期各期发行人管理费用明细账，对职工薪酬、折旧与摊销等主要明细项目金额波动进行合理性分析；查阅同行业上市公司招股说明书、定期报

告等公开资料，了解可比公司管理费用的具体构成，比较分析公司管理费用率与同行业可比上市公司的差异；

7、获取公司的研发费用明细表、研发费用加计扣除报告、高新技术企业证书复审申报材料；查阅发行人的研发材料明细以及对应的废料明细；获取发行人研发项目台账及项目立项报告、可行性分析报告等研发资料，对材料消耗金额大幅增长的原因进行分析；

8、获取发行人报告期内员工花名册，访谈发行人研发部门相关人员，了解发行人研发人员的认定标准；访谈发行人财务负责人，了解发行人材料消耗、动力消耗在研发和生产之间的分摊依据和方法；获取报告期各期发行人研发费用明细表，了解研发费用中其他费用的具体构成；查阅同行业上市公司招股说明书、定期报告等公开资料，比较分析公司研发费用率低于同行业可比上市公司的原因；抽查发行人报告期各期研发费用各类付款单据、发票、记账凭证等，检查研发费用归集的准确性、完整性。

（二）核查结论

1、发行人报告期内销售人员、管理人员、研发人员薪酬与同行业可比公司存在合理差异，与发行人的客户结构、销售区域、组织架构、人员架构等客观情况相符合，具有合理性。

2、发行人各期运输费用及出口费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价相匹配。

3、发行人各期销售费用率均低于可比公司均值，与其产品结构及客户结构等因素相符合，具备合理性。

4、发行人员工持股平台实施股权激励已履行所需的决策程序，被授予份额的激励对象离职根据不同情况可由其继续持有并自行处置相关份额、或由公司指定转让给第三人、或由其继承人继承。恺星投资持有发行人股份的锁定期为发行人股票上市之日起 12 个月，员工持股平台设立以来实际运行情况良好，人员变动合理，除何寒晓系通过继承原发行人员工何巧根持有的员工持股平台的股权，李学根离职、丁晓光退休并继续持有员工持股平台股权外，员工持股平台的其他全体股东均为公司或其子公司在职员工。发行人员工持股平台各股东所持股份系真实持有，不存在代持情形。

5、发行人报告期内股份支付公允价值确认方法主要参考同期或最近一期外部投资者转让或入股价格予以确认，确认方法准确、公允；股份支付费用列报准确；不存在“发行人上市前员工离职原价回购的”相关条款。

6、发行人管理费用率低于可比公司均值主要系职工薪酬及经营结构差异，具备合理性；发行人管理结构简单稳定，各期产生的主要管理费用较为稳定，管理费用率随着营收规模的增长得到有效摊薄，管理费用率呈现下降趋势，与可比公司均值变动趋势不一致存在合理性。

7、报告期内，发行人研发费用加计扣除金额与账面研发费用存在合理差异、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用相匹配；研发费用中材料消耗包括模具材料、模具辅材、铝材类及其他材料，形成的废料相应冲减当期研发费用，不存在研发样品对外销售的情况；近三年材料消耗金额大幅增长系研发项目数量、规模及进展变动所致，具备合理性。

8、发行人不存在将研发人员与生产人员混同的情形；发行人对材料消耗、动力消耗在研发与生产之间的分摊进行严格区分；研发费用中其他费用主要系研发部门使用的模具摊销费和加工费；发行人研发费用率略低于同行业可比公司系业务规模、资金充裕度及融资渠道等因素的影响，具备合理性，发行人研发费用归集准确、完整。

（三）结合资金流水核查说明对期间费用归集准确性、完整性的核查过程及核查结论，是否存在体外支付费用的情形

申报会计师对发行人（包括发行人子公司）、控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的企业、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水进行了核查。关于具体的核查范围、方法和程序，详见本回复之“问题 18、关于资金流水核查”。

经核查，报告期内发行人的期间费用归集准确、完整，不存在体外支付费用的情形。

问题 11、关于应收款项与预付账款

申请文件显示：（1）报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资账面价值合计分别为 5,482.96 万元、6,768.53 万元和 11,537.77 万元，占流动资产的比例分别为 13.08%、13.31%和 16.28%，金额及占比逐年提高，应收票据以银

行承兑汇票为主。(2) 报告期各期末, 发行人应收账款账面余额别为 19,550.94 万元、25,682.23 万元和 34,712.33 万元, 对应前五名客户均为发行人营业收入对应的前五大客户, 但未充分披露逾期和分阶段回收情况。(3) 报告期内, 发行人应收账款周转率分别为 2.57 次/年、2.88 次/年和 2.97 次/年, 逐期上升但各期均低于可比公司均值。(4) 报告期各期末, 发行人预付款项分别为 472.80 万元、619.52 万元和 750.91 万元, 主要为预付原材料、能源等采购款。

请发行人: (1) 说明报告期各期末对主要客户的应收账款构成、信用政策及制定依据、坏账计提等情况, 是否存在调整信用政策的情形, 与同行业可比公司是否存在显著差异, 如是, 请分析原因。(2) 说明报告期各期末应收账款逾期情况, 包括客户名称、账龄、逾期金额、逾期原因及会计处理; 期后分阶段(如: 期后 3 个月、半年、半年至一年) 回收金额及占比; 是否存在单项计提坏账准备的情况, 是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形, 如是, 请说明具体情况及相应会计处理; 结合上述情况进一步分析说明发行人坏账计提是否充分。

(3) 列示各期对前五大应收账款客户的应收账款周转率, 并结合报告期内变动情况分析发行人应收账款周转率逐期上升的原因; 结合客户结构、销售模式及信用政策差异, 进一步分析发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因及合理性。(4) 说明报告期各期末已背书或贴现且未到期的应收票据/应收款项融资的具体情况, 是否存在不能如期兑付情形, 是否符合终止确认条件, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定; 是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。(5) 说明各期末预付账款的具体构成、账龄、对应金额及占比、对应单位、期后结转情况, 相关单位是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系; 是否存在长期未结转情形, 如是, 请说明具体情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明对各期末应收款项、预付账款核查过程及核查结论, 包括核查方法、各方法下核查客户家数、选择标准、核查应收账款占比、对差异和未确认部分的替代程序, 相关核查是否充分。

请发行人律师对问题(5) 发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期各期末对主要客户的应收账款构成、信用政策及制定依据、坏账计提等情况，是否存在调整信用政策的情形，与同行业可比公司是否存在显著差异，如是，请分析原因。

公司对报告期各期末前五大客户的应收账款具体情况如下：

单位：万元

2022年6月30日				
客户	应收账款余额	占比	信用政策	坏账准备余额
上汽集团	5,630.98	16.00%	30天-90天	281.55
华域皮尔博格	4,693.39	13.33%	90天	234.67
亿峰机械	3,956.14	11.24%	60天	197.81
敏实集团	2,874.13	8.17%	90天	143.71
博戈集团	2,295.60	6.52%	30天-90天	114.78
合计	19,450.24	55.26%		972.51
2021年12月31日				
客户	应收账款余额	占比	信用政策	坏账准备余额
上汽集团	6,095.44	17.56%	30天-90天	304.77
亿峰机械	4,500.51	12.97%	60天	225.03
华域皮尔博格	3,298.13	9.50%	90天	164.91
博戈集团	2,889.67	8.32%	90天	144.48
威巴克	1,662.57	4.79%	30天-90天	83.13
合计	18,446.31	53.14%		922.32
2020年12月31日				
客户	应收账款余额	占比	信用政策	坏账准备余额
上汽集团	4,376.36	17.04%	30天-90天	218.82
亿峰机械	3,364.56	13.10%	60天	168.23
博戈集团	2,933.41	11.42%	90天	146.67
华域皮尔博格	2,505.81	9.76%	90天	125.29
威巴克	1,780.05	6.93%	30天-90天	89.00
合计	14,960.19	58.25%		748.01
2019年12月31日				
客户	应收账款余额	占比	信用政策	坏账准备余额

亿峰机械	3,416.02	17.47%	90天	170.80
上汽集团	2,836.31	14.51%	30天-90天	141.82
博戈集团	2,342.92	11.98%	90天	117.15
华域皮尔博格	1,634.93	8.36%	90天	81.75
帝倜阿尔	1,121.23	5.73%	90天	56.06
合计	11,351.41	58.05%		567.57

公司对报告期各期末前五大客户的应收账款余额合计占各期末应收账款余额的 50% 以上，系公司应收账款余额的主要构成部分。公司报告期各期前五大客户均系上汽集团、华域皮尔博格、博戈集团、敏实集团等行业内知名企业，整体资信良好，公司根据既定的会计政策按账龄计提对主要客户应收账款的坏账。公司正常经营过程中，会结合市场供需状况、客户信用情况、过往双方业务合作情况等信息，给予客户一定的信用账期，公司主要客户的信用账期为 30 至 90 天不等，以 90 天为主。报告期内，公司信用政策基本保持一致，主要客户各期的信用账期未发生重大变化，发行人不存在调整信用政策的情形。

公司与同行业可比公司信用政策比较情况如下：

公司简称	主要产品	主要信用政策
爱柯迪	汽车铝合金精密压铸件	信用期集中在60日、90日
文灿股份	汽车用铝合金压铸件	信用期一般在30-120天之间
嵘泰股份	铝合金精密压铸件的研发、生产与销售	信用期一般在2-4个月
永茂泰	汽车用铸造铝合金锭/液和铝合金零部件	铝合金锭/液，信用期集中在7-10天和30-60天，零部件信用期主要集中在30天-90天
纽泰格	汽车用铝铸零部件和塑料件	信用期主要集中在60天-120天
晋拓科技	铝合金精密压铸件	信用期一般集中3个月左右
发行人	铝合金零部件、铝合金锭/液	信用期以90天为主

注：以上信息来源于同行业可比公司公开披露信息。

由上表可知，同行业可比公司根据其不同的业务模式、产品结构及客户情况制定了不同的信用政策，总体在 30 天-120 天之间，发行人报告期内对主要客户的信用期一般以 90 天为主，公司的信用政策与可比公司整体趋同，不存在显著差异。

二、说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括客户名称、账龄、逾期金额、逾期原因及会计处理；期后分阶段（如：期后3个月、半年、半年至一年）回收金额及占比；是否存在单项计提坏账准备的情况，是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形，如是，请说明具体情况及相应会计处理；结合上述情况进一步分析说明发行人坏账计提是否充分。

（一）说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括客户名称、账龄、逾期金额、逾期原因及会计处理

报告期各期，主要应收账款逾期客户如下：

单位：万元

2022年6月30日			
客户名称	逾期金额	逾期金额占比	账龄
昆山莱捷有色金属有限公司	677.26	1.92%	1年以内
太仓南丰汽车零部件有限公司	642.45	1.83%	1年以内
汇大机械制造（湖州）有限公司	264.25	0.75%	1年以内
上海台升机械设备有限公司	192.85	0.55%	1年以内
上海子元汽车零部件有限公司	121.77	0.35%	1年以内、1-2年
其他客户	731.04	2.08%	-
合计	2,629.62	7.47%	-
2021年12月31日			
客户名称	逾期金额	逾期金额占比	账龄
博戈集团	688.34	1.98%	1年以内
CMP集团	529.72	1.53%	1年以内
昆山莱捷有色金属有限公司	279.52	0.81%	1年以内
上海子元汽车零部件有限公司	212.77	0.61%	1年以内
威巴克	122.14	0.35%	1年以内
其他客户	503.63	1.45%	-
合计	2,336.12	6.73%	-
2020年12月31日			
客户名称	逾期金额	逾期金额占比	账龄
欧菲索菲玛	694.52	2.70%	1年以内
亿峰机械	246.59	0.96%	1年以内
蒂森克虏伯	233.68	0.91%	1年以内

上海子元汽车零部件有限公司	168.03	0.65%	1 年以内
太仓市钜贝精密机械有限公司	160.15	0.62%	1 年以内
其他客户	618.63	2.41%	-
合计	2,121.60	8.26%	-
2019 年 12 月 31 日			
客户名称	逾期金额	逾期金额占比	账龄
苏州春兴精工股份有限公司	637.89	3.26%	1 年以内
太仓南丰汽车零部件有限公司	504.56	2.58%	1 年以内
苏州金澄精密铸造有限公司	491.45	2.51%	1 年以内
蒂森克虏伯	260.81	1.33%	1 年以内
CMP 集团	100.87	0.52%	1 年以内
其他客户	468.67	2.40%	-
合计	2,464.25	12.60%	-

报告期内，公司存在少量应收账款逾期的情形，主要系部分客户暂时性资金紧张、内部付款审批流程较长或公司与客户入账时间性差异等因素所致。报告期各期末，公司逾期应收账款的金额分别为 2,464.25 万元、2,121.60 万元、2,336.12 万元和 2,629.62 万元，占应收账款余额的比重分别为 12.60%、8.26%、6.73% 和 7.47%，逾期应收账款整体规模较小。公司主要客户均系所处行业知名企业，生产经营情况正常，资信状况较好，逾期账款在逾期后一般均能回款，不存在因客户经营或财务风险导致无法回款的情形。公司参考历史信用损失经验，未对逾期应收账款进行单独的账务处理。

（二）期后分阶段（如：期后 3 个月、半年、半年至一年）回收金额及占比，是否存在单项计提坏账准备的情况，是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形

报告期各期末，公司逾期应收账款期后分阶段回收情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
逾期应收账款余额	2,629.62	2,336.12	2,121.60	2,464.25
累计回收金额	1,366.35	2,125.02	2,095.77	2,442.97
其中：3个月内	1,366.35	1,989.40	2,057.64	1,402.09
3个月至半年	-	96.42	14.31	241.03

半年至一年	-	39.20	12.92	758.21
一年以上	-	-	10.90	41.64
累计回收比例	51.96%	90.96%	98.78%	99.14%
其中：3个月内	51.96%	85.16%	96.99%	56.90%
3个月至半年	-	4.13%	0.67%	9.78%
半年至一年	-	1.68%	0.61%	30.77%
一年以上	-	-	0.51%	1.69%

注：逾期应收账款期后分阶段回收金额统计至 2022 年 9 月 30 日。

如上表，报告期各期末应收账款逾期金额分别为 2,464.24 万元、2,121.60 万元、2,336.12 万元和 2,629.62 万元，占应收账款余额比例分别为 12.60%、8.26%、6.73% 和 7.47%，占比较小。2019-2021 年各期末逾期金额已基本收回，逾期应收账款回款情况良好。

报告期内，公司应收账款账期主要在 1 年以内，逾期应收账款回款情况良好，不存在长期挂账的大额逾期账款。发行人主要客户均为行业内知名企业，经营情况好，资信状况佳，报告期内发行人不存在因客户经营或财务风险导致无法回款的情形，不存在单项计提坏账准备的情况。

（三）结合上述情况进一步分析说明发行人坏账计提是否充分

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司对比如下：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
爱柯迪	5.00%	10.00%	30.00%	40.00%	80.00%	100.00%
文灿股份	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%
嵘泰股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
永茂泰	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
晋拓科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
纽泰格	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异，坏账计提充分。

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备金额占应收账款余额的比重与同行业可比公司对比如下：

公司	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
----	------------	-------------	-------------	-------------

爱柯迪	5.03%	5.01%	5.01%	5.00%
文灿股份	2.20%	3.60%	3.47%	8.01%
嵘泰股份	5.02%	5.00%	5.00%	5.00%
永茂泰	5.43%	5.96%	5.72%	6.04%
晋拓科技	5.16%	5.20%	5.36%	5.15%
纽泰格	5.15%	5.00%	5.03%	5.00%
可比公司均值	4.67%	4.96%	4.93%	5.70%
发行人	5.13%	5.09%	5.11%	5.12%

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在显著差异，坏账准备计提充分。

综上，发行人主要客户资信状况较好，应收账款发生坏账损失的风险较小。发行人已经制定了与企业经营情况匹配的坏账准备计提政策，坏账计提比例与可比公司不存在显著差异，发行人坏账准备计提充分。

三、列示各期对前五大应收账款客户的应收账款周转率，并结合报告期内变动情况分析发行人应收账款周转率逐期上升的原因；结合客户结构、销售模式及信用政策差异，进一步分析发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因及合理性。

（一）列示各期对前五大应收账款客户的应收账款周转率，并结合报告期内变动情况分析发行人应收账款周转率逐期上升的原因

报告期各期，前五大应收账款客户共 7 家，对应的应收账款周转率如下：

客户名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
上汽集团	1.07	2.52	1.97	2.73
华域皮尔博格	1.10	1.69	3.54	1.77
亿峰机械	0.87	1.95	1.91	1.85
博戈集团	1.35	2.59	2.89	3.23
敏实集团	1.60	3.41	-	-
威巴克	1.60	3.64	3.83	2.72
帝倜阿尔	1.94	3.22	2.98	3.93
平均值	1.36	2.72	2.85	2.71
发行人整体应收账款周转率	1.45	2.97	2.88	2.57

注：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额；2022年1-6月应收账款周转率数据未经年化。

报告期各期，发行人前五大客户应收账款周转率整体较为稳定。2020年，公司对华域皮尔博格和威巴克应收账款周转率上升，带动了公司整体应收账款周转率上升，主要系：① 公司与华域皮尔博格合作开发的发动机缸体等产品于2019年四季度开始批量供货，2020年收入增长较快，而年初年末应收账款余额较低；② 公司对威巴克的信用期为30-90天，其中威巴克（烟台）汽车零部件有限公司的信用期为30天，2020年公司对威巴克（烟台）汽车零部件有限公司收入较多，回款较快，使得威巴克整体应收账款周转率上升。2021年，公司对敏实集团的应收账款周转率较高，带动了整体应收账款周转率的提升，主要系发行人与敏实集团合作开发的新能源电池包横梁等产品于2021年开始批量供货，2021年初应收账款无余额，导致当年应收账款周转率较高。

（二）结合客户结构、销售模式及信用政策差异，进一步分析发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因及合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	2.03	3.88	3.49	3.96
文灿股份	2.14	4.39	4.31	4.01
嵘泰股份	1.77	3.27	2.92	3.48
永茂泰	2.35	5.58	5.61	5.56
晋拓科技	1.43	3.19	2.84	3.10
纽泰格	1.42	3.00	3.39	4.08
平均值	1.86	3.89	3.76	4.03
发行人	1.45	2.97	2.88	2.57

如上表，发行人应收账款周转率整体低于可比公司平均水平，应收账款周转率主要与客户结算的信用期相关。

发行人与客户的信用期主要为月结90日。同行业可比公司中，爱柯迪、文灿股份为行业内龙头企业，其在产品品类、客户结构、经营规模等方面均处于行业内领先地位，具备较强的商务谈判能力，应收账款账期整体较短，应收账款周转率较高。爱柯迪主要客户信用周期集中在60日、90日，文灿股份的信用期一般在30-120天之间，整体账期短于发行人，应收账款周转率高于发行人；嵘泰股份给予主要客户的信用期为2-4个月，整体账期及应收账款周转率与发行人接

近；晋拓科技给予客户的信用期一般为3个月左右，与发行人的信用期相近，应收账款周转率也与发行人相近；永茂泰主要产品为铝合金，其给予的铝合金锭/液客户信用期较短，一般为7-10天和30-60天，账期较短，应收账款周转率较高；纽泰格给予主要客户的信用期为60天-120天，2019年其应收账款周转率高于发行人，主要系纽泰格向信用期为开票后60天的客户巴斯夫销售占比较大所致，2020年至2022年上半年，随着纽泰格向账期为90-120天的其他主要客户销售金额增加，其与发行人应收账款周转率差异逐渐缩小。报告期内，发行人应收账款周转率与同行业可比公司的差异主要源于各可比公司给予客户的信用期不同所致，具有合理性。

四、说明报告期各期末已背书或贴现且未到期的应收票据/应收款项融资的具体情况，是否存在不能如期兑付情形，是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

(一) 说明报告期各期末已背书或贴现且未到期的应收票据/应收款项融资的具体情况，是否存在不能如期兑付情形，是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期各期末，已背书或贴现且未到期的应收票据/应收款项融资具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	已背书或贴现未到期金额	期后实际兑付金额	已背书或贴现未到期金额	期后实际兑付金额	已背书或贴现未到期金额	期后实际兑付金额	已背书或贴现未到期金额	期后实际兑付金额
应收款项融资	5,676.93	3,803.44	2,446.85	2,446.85	3,485.73	3,485.73	1,138.69	1,138.69
应收票据	6,056.18	4,096.16	4,287.08	4,287.08	3,241.04	3,241.04	2,064.08	2,064.08
合计	11,733.12	7,899.60	6,733.92	6,733.92	6,726.76	6,726.76	3,202.78	3,202.78

注：2022年6月30日应收票据及应收款项融资期后兑付统计截至2022年9月30日。

如上表，2019年至2021年，公司已背书或贴现且未到期的应收票据/应收款项融资均已如期兑付。截至2022年9月30日，2022年6月末，公司已背书或贴现未到期的应收票据/应收款项融资尚未完全兑付，主要系银行承兑汇票尚未到期。

报告期各期，公司对已背书或贴现且未到期的应收票据/应收款项融资的会计处理如下：

承兑单位	票据类型	报表科目列示	背书/贴现后处理
信用等级较高的银行[注]	银行承兑汇票	应收款项融资	终止确认
信用等级一般的其他商业银行或商业承兑汇票承兑人	银行承兑汇票/商业承兑汇票	应收票据	不终止确认

注：信用等级较高的银行包括 6 家大型商业银行和 9 家全国性股份制商业银行，6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家全国性股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

报告期内，公司应收款项融资均系信用等级较高的银行承兑汇票，由于银行承兑汇票信用良好，信用风险和延期付款风险较小，票据相关的利率风险已转移给银行，可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，且不存在不能如期兑付的情形，故公司将已背书或贴现未到期应收票据融资终止确认。

报告期内，公司应收票据主要为信用等级一般的银行承兑汇票或商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，背书或者贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，因此，该类已背书或者贴现的应收票据不终止确认，待到期兑付后终止确认。

综上，报告期内，公司将信用等级较高的银行承兑汇票确认为应收款项融资，将信用等级一般的银行承兑汇票或商业承兑汇票确认为应收票据。公司对应收款项融资背书或贴现时予以终止确认，对应收票据背书或贴现时不予终止确认，而是在到期实际承兑后予以终止确认，符合《企业会计准则》的规定。

（二）是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的行为

报告期内，公司票据结算均基于实际的销售业务，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形。

五、说明各期末预付账款的具体构成、账龄、对应金额及占比、对应单位、期后结转情况，相关单位是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、

员工或前员工存在关联关系；是否存在长期未结转情形，如是，请说明具体情况。

（一）报告期各期末预付账款具体构成、账龄、对应金额及占比

报告期各期末预付账款具体构成如下：

单位：万元

项目	2022年6月末		2021年末		2020年末		2019年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料款	1,093.88	75.06%	440.88	58.71%	409.28	66.06%	325.73	68.89%
能源款	325.44	22.33%	250.07	33.30%	195.66	31.58%	134.89	28.53%
其他	38.07	2.61%	59.96	7.99%	14.57	2.36%	12.18	2.58%
合计	1,457.39	100.00%	750.91	100.00%	619.52	100.00%	472.80	100.00%

报告期各期末，公司预付款项分别为 472.80 万元、619.52 万元、750.91 万元和 1,457.39 万元，占流动资产的比例为 1.13%、1.22%、1.06%和 1.87%，占比较小，主要系预付的原材料、能源等采购款，二者合计占预付账款期末余额的比例分别为 97.42%、97.64%、92.01%和 97.39%。

报告期内，公司预付账款账龄均为 1 年以内，不存在长期挂账的大额预付款项。

（二）各期末预付账款对应单位、期后结转情况，相关单位是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系；是否存在长期未结转情形，如是，请说明具体情况

报告期各期末，公司主要预付账款对应单位、期后结转情况如下：

单位：万元

2022年6月30日						
序号	供应商	预付账款余额	占比	款项性质	期后结转金额	是否存在关联关系
1	江苏睿凡国际贸易有限公司	607.73	41.70%	材料款	607.73	否
2	吴江港华燃气有限公司	242.89	16.67%	能源款	242.89	否
3	远大物产集团有限公司	190.11	13.04%	材料款	190.11	否
4	江苏省电力有限公司苏州市吴江区供电分公司	82.55	5.66%	能源款	82.55	否
5	上海兴蕴鑫金属制品有限公司	72.23	4.96%	材料款	72.23	否
	合计	1,195.50	82.03%	/	1,195.50	/

2021年12月31日						
序号	供应商	预付账款余额	占比	款项性质	期后结转金额	是否存在关联关系
1	远大物产集团有限公司	364.22	48.50%	材料款	364.22	否
2	吴江港华燃气有限公司	177.43	23.63%	能源款	177.43	否
3	江苏省电力有限公司苏州市吴江区供电分公司	72.64	9.67%	能源款	72.64	否
4	无锡市全众合金材料有限公司	27.64	3.68%	材料款	27.64	否
5	中国石化销售有限公司江苏苏州吴江石油分公司	24.37	3.25%	油费	24.37	否
合计		666.29	88.73%	/	666.29	/
2020年12月31日						
序号	供应商	预付账款余额	占比	款项性质	期后结转金额	是否存在关联关系
1	江西红庆金属集团有限公司	150.00	24.21%	材料款	150.00	否
2	吴江港华燃气有限公司	131.30	21.19%	能源款	131.30	否
3	远大物产集团有限公司	122.85	19.83%	材料款	122.85	否
4	无锡市全众合金材料有限公司	85.40	13.79%	材料款	85.40	否
5	江苏省电力有限公司苏州市吴江区供电分公司	64.36	10.39%	能源款	64.36	否
合计		553.92	89.41%	/	553.92	/
2019年12月31日						
序号	供应商	预付账款余额	占比	款项性质	期后结转金额	是否存在关联关系
1	东方集团有限公司	267.57	56.59%	材料款	267.57	否
2	吴江港华燃气有限公司	85.10	18.00%	能源款	85.10	否
3	江苏省电力有限公司苏州市吴江区供电分公司	49.79	10.53%	能源款	49.79	否
4	昆山群杰金属制品有限公司	20.42	4.32%	材料款	20.42	否
5	上海山田刀具有限公司	16.06	3.40%	材料款	16.06	否
合计		438.94	92.84%	/	438.94	/

注：2022年6月30日预付账款期后结转金额统计截至2022年9月30日。

报告期各期末，发行人预付账款对应单位主要系原材料及燃气、电力等能源采购供应商，相关单位与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工不存在关联关系。预付款项期后均已结转，不存在长期挂账未结转的情形。

六、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收款项、预付账款核查过程及核查结论，包括核查方法、各方法下核查客户家数、选择标准、核查应收账款占比、对差异和未确认部分的替代程序，相关核查是否充分

（一）申报会计师发表明确意见

1、核查程序

（1）获取并检查发行人报告期各期末应收账款明细及坏账准备计算表，获取主要客户合同，了解主要客户信用政策及变化情况，分析是否存在调整信用政策情形，并与同行业可比公司进行对比，分析是否存在差异；

（2）获取并检查发行人报告期各期末应收账款明细表，统计报告期各期末应收账款逾期及回款情况，分析对应的逾期客户逾期原因，了解是否存在客户经营或财务风险导致无法回款的情形；

（3）获取报告期各期前五大客户的收入及各期末应收账款明细，计算前五大客户应收账款周转率，分析其变动情况及原因；与同行业可比公司应收账款周转率对比，分析发行人与可比公司应收账款周转率差异的原因；

（4）取得并查阅发行人报告期各期末已背书或贴现且未到期的应收票据和应收款项融资明细，结合资金流水核查期后兑付情况，根据《企业会计准则》相关规定，分析已背书未到期的应收款项融资是否符合终止确认的条件；

（5）获取发行人报告期各期末预付账款明细，检查主要预付款项合同及期后结转情况；函证及走访主要供应商，并查询各期末预付账款对应供应商的公开信息，查阅发行人股东、董事、监事和高级管理人员的调查表，结合各期员工花名册，核查主要预付账款对应单位与发行人及其关联方是否存在关联关系。

2、核查结论

（1）公司正常经营过程中，会结合市场供需状况、客户信用情况、过往双方业务合作情况等信息，给予客户一定的信用账期，公司主要客户的信用账期为30至90天不等，以90天为主。公司的信用政策与可比公司整体趋同，不存在显著差异。报告期内，公司信用政策基本保持一致，主要客户各期的信用账期未发生重大变化，发行人不存在调整信用政策的情形。

（2）报告期各期末，公司逾期应收账款的金额分别为2,464.25万元、2,121.60万元、2,336.12万元和2,629.62万元，占应收账款余额的比重分别为12.60%、

8.26%、6.73%和 7.47%，逾期应收账款整体规模较小。发行人主要客户均系所处行业知名企业，资信状况较好，逾期账款在逾期后一般均能回款，应收账款发生坏账损失的风险较小，报告期内发行人不存在因客户经营或财务风险导致无法回款的情形，不存在单项计提坏账准备的情况，坏账准备计提充分。

(3) 受收入结构、客户结构变化等因素的影响，报告期各期，发行人应收账款周转率逐年略有上升；发行人应收账款周转率与同行业可比公司的差异主要源于各可比公司给予客户的信用期不同所致，具有合理性。

(4) 报告期内，发行人不存在应收票据/应收款项融资不能如期兑付的情形，发行人对应收款项融资终止确认的依据充分，符合终止确认的条件，符合《企业会计准则》的规定，发行人不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

(5) 报告期各期末，公司预付款项主要系预付的原材料、能源等采购款，账龄以 1 年以内为主，不存在长期挂账的大额预付款项；发行人预付账款对应单位主要系原材料及燃气、电力等能源采购供应商，相关单位与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工不存在关联关系；发行人报告期各期末的预付款项期后均已结转，不存在长期挂账未结转的情形。

(二) 说明对各期末应收款项、预付账款核查过程及核查结论，包括核查方法、各方法下核查客户家数、选择标准、核查应收账款占比、对差异和未确认部分的替代程序，相关核查是否充分

1、核查过程

(1) 取得发行人报告期各期末应收账款明细，结合主要客户销售情况和信用政策，分析应收账款的变动原因；取得发行人报告期各期末预付账款明细，针对大额预付账款核查其期后的到货以及结转情况，是否与实际业务情况相符；

(2) 对报告期各期末应收款项及预付账款余额执行函证程序

① 应收账款

申报会计师对各期末应收账款余额执行函证程序，在选取各期末应收账款余额较大的客户全部执行函证程序的基础上，针对其他客户随机抽取一定的样本进行函证，各期末函证金额占应收账款余额的比例均为 70%以上，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
发函家数	42	46	44	40
应收账款金额 (a)	35,200.34	34,712.33	25,682.23	19,550.94
函证金额 (b)	30,204.32	31,200.50	23,923.82	18,041.80
回函确认金额 (c)	27,531.48	30,353.70	21,915.89	16,541.67
发函比例(d=b/a)	85.81%	89.88%	93.15%	92.28%
回函比例(e=c/b)	91.15%	97.29%	91.61%	91.69%
未回函或回函不符金额 (f=b-c)	2,672.84	846.80	2,007.93	1,500.13
未回函或回函不符金额占发函金额比例 (g=f/b)	8.85%	2.71%	8.39%	8.31%
替代测试金额 (h)	2,672.84	846.80	2,007.93	1,500.13
替代测试比例(i=h/f)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：回函统计截至 2022 年 9 月 30 日。

报告期各期末,应收账款发函比例分别为 92.28%、93.15%、89.88%和 85.81%，回函比例分别为 91.69%、91.61%、97.29%和 91.15%，应收账款函证情况较好。各期末回函不符及未回函确认的金额及占比均较低，回函不符的原因主要系公司和客户的入账时间性差异。对未回函或回函不符的客户，申报会计师执行了替代测试，对于未回函的客户，检查应收账款确认相关的发票、签收单等原始单据和客户回款单据。各期替代测试比例均为 100%。

首先，获取发行人与客户交易相关的订单、出库单、销售发票、物流单据、对账记录、报关单等单据，查验销售收入的真实性。

其次，获取银行回单、银行对账单等单据，核查相关客户报告期内的销售回款情况。

最后，获取相关客户报告期后的银行回款单据，核查相关客户的期后回款情况，对应收账款的期末余额进行替代核查。

② 预付账款

申报会计师对各期末预付账款余额执行函证程序，在选取各期末预付账款余额较大的供应商全部执行函证程序的基础上，针对其他供应商随机抽取一定的样本进行函证，各期末函证金额占预付账款余额的比例均为 70%以上，选取报告期

各期发生额较大的供应商并且覆盖各期末预付账款余额的 70% 以上, 具体函证情况如下:

单位: 万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
发函家数	9	4	7	4
预付款项金额 (a)	1,457.39	750.91	619.52	472.80
函证金额 (b)	1,275.78	641.93	571.13	418.52
回函确认金额 (c)	1,119.00	641.93	571.13	418.52
发函比例(d=b/a)	87.54%	85.49%	92.19%	88.52%
回函比例(e=c/b)	87.71%	100.00%	100.00%	100.00%
未回函或回函不符金额 (f=b-c)	156.78	-	-	-
未回函或回函不符金额占 发函金额比例(g=f/b)	12.29%	-	-	-
替代测试金额 (h)	156.78	-	-	-
替代测试比例(i=h/f)	100.00%	-	-	-

报告期各期末, 预付账款发函比例分别为 88.52%、92.19%、85.49% 和 87.54%, 回函比例分别为 100.00%、100.00%、100.00% 和 87.71%。回函不符及未回函确认的金额及占比较低, 回函不符的原因主要系公司和供应商的入账时间性差异。对未回函或回函不符的供应商, 申报会计师执行了替代测试, 未见异常情况。

(3) 对报告期内主要客户及供应商执行访谈程序

① 应收账款

申报会计师对各期末应收账款余额较大的客户执行访谈程序, 了解合作背景、交易内容、结算方式、关联关系等交易情况, 了解双方的交易行为是否具有合理的商业实质, 访谈结果如下:

单位: 万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
访谈家数	18	17	17	15
访谈客户应收账款金额	27,752.95	27,055.74	22,012.71	15,683.66
应收账款余额	35,200.34	34,712.33	25,682.23	19,550.94
访谈比例	78.84%	77.94%	85.71%	80.22%

申报会计师对发行人主要客户执行了访谈程序，各期主要客户访谈家数分别为 15 家、17 家、17 家、18 家，发行人对访谈客户应收账款的金额占各期末应收账款总额的比例分别为 80.22%、85.71%、77.94% 及 78.84%，访谈比例较高。

② 预付账款

申报会计师对各期末预付账款余额较大的供应商执行访谈程序，了解合作背景、交易内容、结算方式、关联关系等交易情况，了解双方的交易行为是否具有合理的商业实质，访谈结果如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
访谈家数	4	2	5	1
访谈供应商预付款项金额	876.01	391.86	375.47	267.57
预付款项余额	1,457.39	750.91	619.52	472.80
访谈比例	60.11%	52.18%	60.61%	56.59%

申报会计师对发行人主要预付账款供应商执行了访谈程序，各期主要供应商访谈家数分别为 1 家、5 家、2 家、4 家，发行人对访谈供应商预付账款的金额占各期末预付账款总额的比例分别为 56.59%、60.61%、52.18% 及 60.11%，访谈比例较高。

2、核查结论

经核查，发行人各期末应收账款、预付账款真实、完整、准确。

问题 12、关于存货

申请文件显示：（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 12,085.08 万元、11,958.11 万元和 16,168.16 万元，主要为在产品和库存商品，两者合计占比超过 75%。（2）发行人各期末在产品包括尚未完工的铝合金零部件、铝合金锭/液及模具；其中铝合金零部件占比超八成，2021 年末金额同比增长 75.54%，发行人称主要是因为订单增加和原材料价格上涨。（3）发行人原材料、周转材料各期均未计提跌价准备，且未说明各类存货的库龄情况、计提跌价准备的具体方法及与同行业可比公司的对比情况；报告期内，发行人各期末存货跌价准备金额逐年减少。（4）发行人存在寄售销售商品情形，但未说明相关情况。（5）

发行人各期存货周转率分别为 3.20 次/年、4.29 次/年和 5.19 次/年，较可比公司均值的变动趋势不一致。

请发行人：（1）说明各期末在产品、库存商品对应的具体订单、金额及占比；在产品期后入库情况，对铝合金液在产品及库存商品的核算方法及准确性；库存商品期后销售情况，发出商品期后结转成本的情况；结合原材料采购、生产及交付周期，量化分析期末各类存货金额波动的原因、在产品及库存商品规模较大的合理性。（2）列示发行人各期末在产品及库存商品的库龄、对应周转率，是否存在库龄较长的存货，是否存在订单取消或质量纠纷；结合上述情况及与同行业可比公司的对比情况，分析说明库存商品的存货跌价准备逐期减少的合理性、在产品及库存商品的存货跌价准备是否计提充分。（3）说明各期末原材料、周转材料的库龄、状态、存放地点，结合期后耗用情况说明未对原材料、周转材料计提跌价准备的合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异。

（4）说明寄售模式的相关情况，包括各期实现销售收入及占比、主要客户、收入确认时点、寄售仓库地点及归属、各期末存货中存放于寄售仓库的种类、数量、金额及占比、盘点过程；发行人对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，寄售商品损毁灭失风险的承担机制。（5）结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析发行人存货周转率逐期上升的原因、与可比公司均值变动趋势不一致的原因及合理性。（6）说明报告期内存货盘点制度、盘点情况，包括但不限于存货盘点时间、范围、对发出商品、寄售商品、铝合金锭/液的盘点方式、盘点结果等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论。

【回复】

一、说明各期末在产品、库存商品对应的具体订单、金额及占比；在产品期后入库情况，对铝合金液在产品及库存商品的核算方法及准确性；库存商品期后销售情况，发出商品期后结转成本的情况；结合原材料采购、生产及交付周期，量化分析期末各类存货金额波动的原因、在产品及库存商品规模较大的合理性。

（一）说明各期末在产品、库存商品对应的具体订单、金额及占比，在产

品期后入库情况

1、库存商品对应的具体订单、金额及占比

报告期各期，公司利用熔炼环节富余产能生产出的铝合金锭产品通用性较强，为保证交付的及时性，公司在熔炼环节有富余产能的时候进行铝合金锭产品的生产，通常保有一定的铝合金锭库存，以备客户未来提货的需求，因此铝合金锭库存商品期末无对应订单。各期末，公司库存商品中铝合金零部件和配套模具对应的具体订单、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
期末在手订单金额	4,082.44	3,237.15	3,181.21	3,651.75
期末库存商品余额	5,031.19	3,869.75	3,770.31	4,343.00
在手订单覆盖率	81.14%	83.65%	84.38%	84.08%

注：期末库存商品余额不包含铝合金锭。

报告期各期末，不考虑铝合金锭，公司库存商品在手订单覆盖率分别为84.08%、84.38%、83.65%和81.14%。公司内部管理上采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单及实际库存等信息，组织采购和安排生产计划，并根据产销规模保有一定的安全库存。总体而言，公司库存商品在手订单覆盖情况较好。

2、在产品对应的具体订单及期后入库情况

公司在产品主要系尚未完工的铝合金零部件和模具。在产品中的铝合金液优先用于满足内部生产铝合金零部件的需要，是公司进一步生产压铸产品所需的中间产品，无对应销售订单。报告期各期末，不考虑铝合金液，在产品对应的具体在手订单、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
期末在手订单金额	8,315.04	6,522.30	3,993.58	3,048.23
期末在产品余额	10,140.90	8,898.20	5,394.21	4,878.75
在手订单覆盖率	82.00%	73.30%	74.03%	62.48%

注：期末在产品余额不考虑铝合金液。

报告期各期末，不考虑铝合金液，公司在产品在手订单覆盖率分别62.48%、74.03%、73.30%和82.00%。随着与客户合作的不断加深，订单量逐年有所提升，在产品在手订单金额及在手订单覆盖率逐年有所增加。

报告期各期末，公司在产品期后入库情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
期末在产品余额	10,795.60	9,225.60	5,543.43	5,175.85
在产品期后入库金额	7,782.67	7,943.01	5,104.60	4,900.00
在产品期后入库占比	72.09%	86.10%	92.08%	94.67%

注：期后入库统计截至 2022 年 9 月 30 日。

报告期各期末，公司在产品期后完工入库占比分别为 94.67%、92.08%、86.10% 和 72.09%，2019 年至 2021 年末结转比例较高。2022 年 6 月末，在产品期后入库的比例有所下降，主要系部分客户提货需求时间分布上不稳定，少量生产不经济，为提升压铸效率，减少压铸环节的换模次数，公司生产时考虑未来一段时间内的在手订单进行排产，提前备库存。待临近客户提货需求时点，公司再将在产品流转至后道工序，生产出成品并及时交付客户。

（二）对铝合金液在产品及库存商品的核算方法及准确性

公司铝合金液产出于熔炼环节，常态保存温度为 700°C 左右，通常保存在熔炼炉中。公司生产的铝合金液优先用于满足内部生产铝合金零部件的需要，是公司进一步生产压铸产品所需的中间产品，为生产过程中的在产品。若客户提出铝合金液采购需求，公司则在有富余产能的时候对外销售铝合金液产品，根据销售的铝合金液产品重量将交付给客户的铝合金液从在产品结转至库存商品进而结转铝合金液销售成本，铝合金液一般无库存商品余额。

铝合金液成本中包括生产过程中投入的铝材、硅材等直接材料成本、直接人工成本和制造费用等成本。当铝合金液用于销售时，公司将铝合金液由在产品结转至库存商品并及时结转销售成本。核算铝合金液库存商品成本时，公司根据转出铝合金液库存商品重量占该批次生产实际产出铝合金液总重量的比重，将相关成本由在产品结转至库存商品，剩余部分继续在铝合金液在产品中核算。公司对铝合金液在产品及库存商品的核算方法与公司的实际生产经营情况相匹配，核算方法准确。

（三）库存商品期后销售情况，发出商品期后结转成本的情况

报告期各期末，公司库存商品期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
期末库存商品余额	6,363.36	4,197.00	4,289.77	4,613.92
期后销售金额	4,146.46	3,022.12	3,553.80	4,258.00
期后销售比例	65.16%	72.01%	82.84%	92.29%

注：期后结转统计截至2022年9月30日。

报告期各期末，公司库存商品期后销售比例分别为91.29%、82.84%、72.01%和65.16%。2020年末至2022年6月末，库存商品期后销售比例有所下降，主要系尚未实现销售的模具金额较大，分别为442.47万元、641.40万元和897.99万元，模具产品为配套铝合金零部件的定制化产品，客户验收周期较长，部分模具尚未经客户验收达到收入确认条件。报告期各期末，模具库存商品均有客户订单对应，待客户验收并取得验收确认文件后确认收入并结转成本。

报告期各期末，公司发出商品期后结转成本情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
期末发出商品余额	2,868.11	957.20	1,225.21	1,464.98
期后结转成本金额	2,779.84	937.24	1,217.52	1,457.52
期后结转比例	96.92%	97.91%	99.37%	99.49%

注：期后结转统计截至2022年9月30日。

报告期各期末，公司发出商品的期后结转比例分别为99.49%、99.37%、97.91%和96.92%，发出商品期后结转情况良好。

（四）结合原材料采购、生产及交付周期，量化分析期末各类存货金额波动的原因、在产品及库存商品规模较大的合理性

1、原材料采购、生产及交付周期

报告期各期，公司各类存货的周转天数如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月/ 2022年6月30日	2021年度/ 2021年12月31日	2020年度/ 2020年12月31日	2019年度/ 2019年12月31日
存货余额	22,900.74	16,833.67	12,667.48	12,901.29
营业成本	42,647.23	76,619.15	54,817.64	42,838.81
存货周转率	2.15	5.19	4.29	3.20
存货周转天数（天）	84	69	84	112
其中：“原材料+周转材”	11	10	11	15

料”周转天数（天）				
在产品周转天数	42	35	35	48
“库存商品+发出商品”周转天数	31	24	38	49
采购周期	7-14天			
生产周期	30-40天			
交付周期	30天-45天			

注：2022 年上半年存货周转率未经年化。

（1）原材料及周转材料采购周期

公司原材料主要为铝材、硅材等主材及辅材，周转材料主要为机物料、刀具、包装材料等。铝材的采购周期通常为每周 2-4 次，硅材等辅料采购周期约为 20-30 天/次，周转材料备货周期通常为每周。平均而言，公司采购周期约为 7-14 天。公司原材料周转天数为 10-15 天，与采购周期基本一致。

（2）生产周期

影响公司生产周期的产品主要为铝合金零部件产品。从铝液熔炼完成到最终成品入库，需要经过压铸、脱模、去料柄、去毛刺、振动研磨、机加工、清洗、钝化、浸渗等过程，生产工序较多。同时，公司产品型号众多，不同型号的产品所需工序亦不相同。平均而言，公司在产品的生产周期为 30-40 天。报告期各期，公司在产品周转天数分别为 48 天、35 天、35 天和 42 天，与公司生产周期基本匹配。

（3）交付周期

公司产成品平均而言安全库存阶段预留 15-20 天，内销产品自出库后一般 1-2 天到达客户，直接销售模式下客户签收确认收入时间一般在一个月内，寄售模式下，客户领用确认收入时间一般在 2 个月内。外销产品自出厂到报关平均而言为 2 周左右，海运运力紧张等特殊情况下从出厂到报关需要 1 个月。平均而言，公司产品交付周期为 30 天-45 天，与存货周转天数基本相符。

2、量化分析期末各类存货金额波动的原因、在产品及库存商品规模较大的合理性

（1）期末各类存货金额波动的原因

报告期各期末，公司存货具体如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	2,053.01	8.96%	1,843.78	10.95%	1,075.12	8.49%	1,153.92	8.94%
周转材料	820.66	3.58%	610.09	3.62%	533.95	4.22%	492.62	3.82%
在产品	10,795.60	47.14%	9,225.60	54.80%	5,543.43	43.76%	5,175.85	40.12%
库存商品	6,363.36	27.79%	4,197.00	24.93%	4,289.77	33.86%	4,613.92	35.76%
发出商品	2,868.11	12.52%	957.20	5.69%	1,225.21	9.67%	1,464.98	11.36%
合计	22,900.74	100.00%	16,833.67	100.00%	12,667.48	100.00%	12,901.29	100.00%

随着公司业务规模扩大,存货规模也随之扩大。各类存货金额变动分析如下:

A.原材料

公司结存的原材料主要为铝、硅等金属原材料。2019年末和2020年末,原材料期末余额较为稳定。2021年末,原材料余额较上年末增加71.50%,一方面,随着销售规模的增长,公司增加了原材料备货;另一方面,原材料铝、硅市场价格涨幅较大,期末市场价格处于高位,原材料单位价格上升,导致原材料余额增加。2022年6月末,期末原材料金额较上年末略有增加,主要系硅材市场价格较上年末有所下降,公司适当增加了硅材的备货规模所致。

B.周转材料

报告期各期末,周转材料金额分别为492.62万元、533.95万元、610.09万元和820.66万元,主要为机物料、刀具、包装材料等。为了确保连续生产,提高生产效率,保证产品质量,公司需对各类周转材料储备一定的安全库存。报告期内,公司周转材料有所增加,主要是由于为了满足客户的订单需求,配套的机物料有所增加。

C.在产品

报告期各期末,公司在产品具体构成如下:

单位:万元

项目	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝合金零部件	9,189.93	85.13%	8,073.35	87.51%	4,599.24	82.97%	4,502.34	86.99%
铝合金液	654.70	6.06%	327.40	3.55%	149.22	2.69%	297.11	5.74%
模具	950.97	8.81%	824.85	8.94%	794.97	14.34%	376.41	7.27%
合计	10,795.60	100.00%	9,225.60	100.00%	5,543.43	100.00%	5,175.85	100.00%

报告期各期末，公司在产品包括尚未完工的铝合金零部件、铝合金锭/液及模具。生产经营过程中，为保证按时供货及平衡主要设备的产能负荷，公司会结合不同客户的订单需求进行半成品备货，在产品余额随着公司业务规模的扩大而增长。2021年末，公司在产品金额同比增长66.42%，主要来源于铝合金零部件的增长，一方面，随着公司订单增加，公司为匹配客户需求增加了投产量，根据生产计划投产的动力传动、悬挂、新能源三电系统等铝合金零部件产品数量增加；另一方面，2021年主要铝材、硅材等原材料的采购价格大幅增长，年末原材料价格仍处于高位，使得在产品期末成本较上年末有所增加。2022年6月末，公司在产品余额较上年末增加1,569.99万元，主要系随着上汽集团与公司合作的不断深入和订单量的增加，公司为其投产的动力传动零部件等产品有所增加。

D.库存商品

报告期各期末，公司库存商品按产品类别分类如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝合金零部件	3,880.35	60.98%	2,673.64	63.70%	1,714.50	39.97%	1,928.72	41.80%
铝合金锭	1,332.17	20.94%	327.25	7.80%	519.46	12.11%	270.92	5.87%
模具	1,150.84	18.08%	1,196.11	28.50%	2,055.81	47.92%	2,414.28	52.33%
合计	6,363.36	100.00%	4,197.00	100.00%	4,289.77	100.00%	4,613.92	100.00%

报告期各期末，公司库存商品的账面余额分别为4,613.92万元、4,289.77万元、4,197.00万元和6,363.36万元，近三年整体保持稳定。2022年6月末，库存商品余额增幅较大，一方面，2022年上半年公司3台熔化炉完成更新改造，熔炼环节产能提升，铝合金锭产量有所增长，期末铝合金锭余额较上年末增加1,004.92万元；另一方面，公司铝合金零部件根据在产品库存情况和客户订单要求的交付时间等因素安排备货量，下半年通常为销售旺季，客户订单需求较多，公司为订单交期进行了适当备货，使得2022年6月末铝合金零部件的库存商品余额有所上升。

E.发出商品

报告期各期末，公司发出商品的余额分别为1,464.98万元、1,225.21万元、957.20万元和2,868.11万元，主要为已出库但尚未获得客户确认或报关的铝合金

零部件。2022年6月末，发出商品增幅较大，主要为已发货但尚未完成报关的外销发出商品1,939.35万元，截至本回复出具日均已完成报关手续并结转主营业务成本。

（2）在产品及库存商品规模较大的原因

A.在产品

公司结合不同客户的订单需求进行半成品备货，在产品余额随着公司业务规模和在手订单规模的扩大而变动。报告期各期末，公司在产品余额分别为5,175.85万元、5,543.43万元、9,225.60万元和10,795.60万元，不考虑铝合金锭/液，公司在产品在手订单覆盖率分别为62.48%、74.03%、73.30%和82.00%，客户订单与在产品库存量基本匹配。

报告期内，公司在产品余额较大，一方面，由于部分客户提货需求时间分布上不稳定，少量生产不经济，为提升压铸效率，减少压铸环节的换模次数，公司生产时考虑未来一段时间内的在手订单进行排产，提前备库存，待临近客户提货需求时点，公司再将在产品流转至后道工序，生产出成品并及时发往客户；另一方面，公司具备全产业链生产优势，生产环节涵盖从原材料购入、铝合金材料成分调配到模具开发、压铸、后处理、精加工、检测等多个环节，生产工序较多，在报表日各工序结存的在产品金额也较大。

2022年6月末，公司在产品规模较大，主要系公司为满足客户订单需求增加了投产量所致，在产品在手订单覆盖率为82.00%，与在产品库存量较为匹配。

B.库存商品

公司库存商品由铝合金零部件、模具和铝合金锭/液构成，种类较多，因而形成了较大规模。公司根据在产品库存情况和客户订单要求的交付时间等因素安排备货量。报告期各期末，公司库存商品的账面余额分别为4,613.92万元、4,289.77万元、4,197.00万元和6,363.36万元，不考虑铝合金锭/液，公司库存商品在手订单覆盖率分别为84.08%、84.38%、83.65%和81.14%，客户订单与库存商品余额基本匹配。2022年6月末，库存商品规模较大，一方面系2022年上半年熔炼环节产能提升，铝合金锭产量有所增长，期末铝合金锭余额较上年末增加1,004.92万元；另一方面，下半年通常为销售旺季，客户订单需求较多，公司为

订单交期适当增加了铝合金零部件的库存商品储备量,导致库存商品规模有所增加。

二、列示发行人各期末在产品及库存商品的库龄、对应周转率,是否存在库龄较长的存货,是否存在订单取消或质量纠纷;结合上述情况及与同行业可比公司的对比情况,分析说明库存商品的存货跌价准备逐期减少的合理性、在产品及库存商品的存货跌价准备是否计提充分。

(一)列示发行人各期末在产品及库存商品的库龄、对应周转率,是否存在库龄较长的存货,是否存在订单取消或质量纠纷

报告期各期末,公司在产品和库存商品分库龄明细如下:

单位:万元

时间	类别	账面余额	库龄		
			1年以内	1-2年	2年以上
2022年6月30日	在产品	10,795.60	10,147.04	230.10	418.45
	库存商品	6,363.36	5,402.43	452.35	508.58
2021年12月31日	在产品	9,225.60	8,504.08	268.86	452.66
	库存商品	4,197.00	3,137.12	523.06	536.82
2020年12月31日	在产品	5,543.43	4,668.22	429.08	446.13
	库存商品	4,289.77	2,811.47	957.61	520.69
2019年12月31日	在产品	5,175.85	4,270.98	425.02	479.86
	库存商品	4,613.92	3,691.32	830.93	91.67

报告期各期末,公司在产品余额分别为 5,175.85 万元、5,543.43 万元、9,225.60 万元和 10,795.60 万元,库龄主要为 1 年以内。各期末,库龄超过 1 年的在产品金额合计分别为 904.88 万元、875.21 万元、721.52 万元和 648.55 万元,占在产品余额的比重分别为 17.48%、15.79%、7.82%和 6.01%。近年来,公司不断加强在产品存货管理,提升存货周转水平,长库龄在产品占比逐年降低。报告期各期末,库龄超过 2 年的在产品金额分别为 479.86 万元、446.13 万元、452.66 万元和 418.45 万元,主要为压铸成型后尚未完成后道工序的铝合金零部件产品,主要原因系部分客户提货需求时间分布上不稳定,少量生产不经济,为提升压铸效率,减少压铸环节的换模次数,公司生产时考虑未来一段时间内的订单需求进行排产,提前备库存,待临近客户提货需求时点,公司再将在产品流转至后道工序,生产出成品并及时交付客户,相应地形成了部分长库龄在产品。报告期各期末,

库龄超过 2 年的在产品跌价准备金额分别为 200.63 万元、178.93 万元、157.54 万元和 161.16 万元，跌价计提比例分别为 41.81%、40.11%、34.80%和 38.51%，公司对长库龄在产品计提了较充分的跌价准备。

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 4,613.92 万元、4,289.77 万元、4,197.00 万元和 6,363.36 万元，库龄超过 1 年的库存商品金额合计分别为 922.60 万元、1,478.30 万元、1,059.88 万元和 960.93 万元，占库存商品余额的比重分别为 20.00%、34.46%、25.25%和 15.10%。公司内部管理上采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单及实际库存等信息，组织采购和安排生产计划，并根据产销规模保有一定的安全库存以备售后或客户增补订单的需求。2020 年末，公司长库龄库存商品占比较高，主要系库龄超过一年的模具库存商品 1,098.78 万元，受客户项目开发周期的影响，模具虽然已完成入库但尚未达到客户验收条件。报告期各期末，库龄超过 2 年的库存商品金额分别为 91.67 万元、520.69 万元、536.82 万元和 508.58 万元，主要系用于客户售后或增补订单的铝合金零部件和模具。一方面，公司产品种类较多，公司保留少量铝合金零部件备货以用于客户售后服务或增补订单的需求；另一方面，模具产品为配套铝合金零部件的定制化产品，客户验收周期较长，部分模具尚未经客户验收达到收入确认条件。

总体看来，公司在产品和库存商品库龄主要在 1 年以内。2020 年末，长库龄存货金额较大，主要为模具产品尚未达到客户验收条件，随着期后陆续实现销售而结转至营业成本，长库龄模具库存商品金额有所减少。

同行业可比公司普遍未披露库龄超过 2 年的存货情况，故将发行人与同行业可比公司库龄超过 1 年的存货进行对比。同行业可比公司与发行人库龄超过 1 年的存货比例对比如下：

可比公司	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
爱柯迪	未披露	4.28%	7.26%	9.81%
文灿股份	未披露	未披露	未披露	未披露
嵘泰股份	未披露	11.77%	12.23%	15.65%
永茂泰	未披露	未披露	12.92% (2020年6月30日)	9.31%
晋拓科技	未披露	3.16%	4.80%	3.30%
纽泰格	未披露	13.26% (2021年6月30日)	12.52%	2.95%

可比公司均值	-	8.12%	9.94%	8.20%
发行人	7.09%	10.67%	18.73%	14.71%
其中：模具库存商品	52.07%	59.12%	53.45%	18.59%
其中：其他存货	4.71%	6.96%	12.01%	13.81%

注：数据来源于可比公司招股说明书、公开发行可转换公司债券募集说明书等公开资料。

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的存货占比高于可比公司平均水平，主要系长库龄库存商品模具的影响。若剔除模具库存商品的影响，公司库龄超过 1 年的存货占比与可比公司不存在重大异常差异。

报告期各期，在产品 and 库存商品对应的周转率如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
在产品周转率	4.26	10.38	10.23	7.55
库存商品周转率	8.08	18.06	12.31	9.10

注：在产品周转率=营业成本/在产品平均余额，库存商品周转率=营业成本/库存商品平均余额；2022 年 1-6 月周转率未经年化。

报告期各期，在产品的周转率分别为 7.55、10.23、10.38 和 4.26，库存商品周转率分别为 9.10、12.31、18.06 和 8.08，随着公司业务规模扩大，公司持续加强存货的库存管理，近三年在产品 and 库存商品周转速度逐年加快。

报告期内，公司存在少量订单因客户或终端需求变化等原因而取消的情形，因订单取消对应的各期末库存商品金额为 26.51 万元、17.11 万元、17.11 万元、0.00 万元，均为库龄超过 1 年的库存商品，金额较小。

报告期内，公司产品质量稳定，与客户维持良好的合作关系，未因产品质量问题与客户发生过纠纷。

综上，报告期各期末公司在产品及库存商品的库龄主要在 1 年以内，近三年在产品 and 库存商品周转率逐年提升。2020 年末，库龄超过 1 年的存货金额较大，主要为尚未达到客户验收条件的模具产品。报告期内，公司存在少量订单取消的情形，均为库龄超过 1 年的库存商品，金额较小，且未因产品质量问题与客户发生过纠纷。

（二）结合上述情况及与同行业可比公司的对比情况，分析说明库存商品的存货跌价准备逐期减少的合理性、在产品及库存商品的存货跌价准备是否计提充分

1、库存商品、在产品存货库龄及跌价计提情况

公司按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。报告期各期末，公司库存商品和在产品存货库龄及各库龄段跌价计提比例如下：

单位：万元

时间	类别	账面余额	库龄		
			1年以内	1-2年	2年以上
2022年6月30日	在产品	10,795.60	10,147.04	230.10	418.45
	跌价金额	496.30	245.43	89.71	161.16
	跌价比例	4.60%	2.42%	38.99%	38.51%
	库存商品	6,363.36	5,402.43	452.35	508.58
	跌价金额	238.66	103.88	40.63	94.15
	跌价比例	3.75%	1.92%	8.98%	18.51%
2021年12月31日	在产品	9,225.60	8,504.08	268.86	452.66
	跌价金额	432.72	189.76	85.42	157.54
	跌价比例	4.69%	2.23%	31.77%	34.80%
	库存商品	4,197.00	3,137.12	523.06	536.82
	跌价金额	210.04	63.49	55.69	90.86
	跌价比例	5.00%	2.02%	10.65%	16.93%
2020年12月31日	在产品	5,543.43	4,668.22	429.08	446.13
	跌价金额	402.26	107.30	116.03	178.93
	跌价比例	7.26%	2.30%	27.04%	40.11%
	库存商品	4,289.77	2,811.47	957.61	520.69
	跌价金额	289.34	101.69	49.43	138.22
	跌价比例	6.74%	3.62%	5.16%	26.55%
2019年12月31日	在产品	5,175.85	4,270.98	425.02	479.86
	跌价金额	410.62	134.39	75.60	200.63
	跌价比例	7.93%	3.15%	17.79%	41.81%
	库存商品	4,613.92	3,691.32	830.93	91.67
	跌价金额	315.10	63.42	203.12	48.56
	跌价比例	6.83%	1.72%	24.44%	52.97%

(1) 库龄一年以内的库存商品和在产品分析

报告期各期末，库龄一年以内的在产品余额分别为 4,270.98 万元、4,668.22 万元、8,504.08 万元和 10,147.04 万元，跌价计提比例分别为 3.15%、2.30%、2.23%

和 2.42%。库龄一年以内的库存商品余额分别为 3,691.32 万元、2,811.47 万元、3,137.12 万元和 5,402.43 万元，跌价计提比例分别为 1.72%、3.62%、2.02% 和 1.92%。

公司库龄一年以内的在产品 and 库存商品总体流动性较好，基本上均有客户订单对应，在资产负债表日，公司存货的预计售价根据最近期间销售价格或订单约定的销售价格确定，计提的跌价比例较低。

（2）库龄超过一年的库存商品和在产品分析

报告期各期末，库龄超过一年的在产品余额分别为 904.88 万元、875.21 万元、721.52 万元和 648.55 万元，跌价计提比例分别为 30.53%、33.70%、33.67% 和 38.68%。库龄超过一年的库存商品余额分别为 922.60 万元、1,478.30 万元、1,059.88 万元和 960.93 万元，跌价计提比例分别为 27.28%、12.69%、13.83% 和 14.03%。2020 年末，库龄 1-2 年及 2 年以上的库存商品跌价计提比例较上年末有所下降，主要系库龄 1-2 年及 2 年以上的模具库存商品金额有所增加。若剔除模具库存商品的影响，2020 年末库龄 1-2 年及 2 年以上的库存商品跌价计提比例与 2019 年末基本一致。因此，虽然 2020 年末公司库龄超过 1 年的库存商品较上年末有所增加，但受长库龄库存模具金额增加及库存商品整体规模有所下降的影响，2020 年末公司库存商品跌价准备金额较上年末略有减少。各期末公司长库龄的库存商品和在产品余额及占比均不大，发行人根据存货跌价准备计提政策计提了相应的存货跌价准备。

针对库龄一年以上的在产品 and 库存商品，对于有订单或近期销售价格的长库龄存货，在资产负债表日，公司存货的预计售价根据最近期间销售价格或订单约定的销售价格确定，计提的跌价比例较低。对于部分积压时间较长的存货，由于该部分产品均可以回炉重熔进行回收利用，具有较高的回收价值，公司按照铝材市场价格、产品重量等确定相关存货的可变现净值并计提跌价准备。

综上，公司库龄一年以上的在产品余额分别为 904.88 万元、875.21 万元、721.52 万元和 648.55 万元，占在产品余额的比例分别为 17.48%、15.79%、7.82% 和 6.01%，库龄一年以上的库存商品余额分别为 922.60 万元、1,478.30 万元、1,059.88 万元和 960.93 万元，占库存商品余额的比例分别为 20.00%、34.46%、25.25% 和 15.10%，整体金额较小。

2、同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，公司在产品和库存商品存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	类别	2022年 6月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
爱柯迪	在产品	0.00%	0.65%	0.00%	0.00%
	库存商品	2.57%	2.41%	2.14%	0.64%
文灿股份	在产品	3.15%	2.43%	2.68%	8.76%
	库存商品	2.70%	5.71%	3.11%	4.87%
嵘泰股份	在产品	0.44%	0.97%	2.87%	0.65%
	库存商品	2.39%	1.89%	2.56%	0.69%
永茂泰	在产品	3.43%	4.97%	5.66%	3.95%
	库存商品	2.44%	1.77%	3.09%	4.80%
晋拓科技	在产品	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	库存商品	3.24%	4.62%	7.46%	5.85%
纽泰格	在产品	2.70%	3.08%	3.74%	0.00%
	库存商品	3.66%	3.89%	7.78%	6.48%
同行业平均值	在产品	1.62%	2.02%	2.49%	2.23%
	库存商品	2.83%	3.38%	4.36%	3.89%
发行人	在产品	4.60%	4.69%	7.26%	7.93%
	库存商品	3.75%	5.00%	6.74%	6.83%

报告期各期末，公司在产品和库存商品存货跌价计提比例整体高于同行业可比公司。公司存货跌价计提政策较为谨慎，在产品和库存商品存货跌价计提较为充分。

3、库存商品的存货跌价准备变动的合理性

报告期各期末，公司库存商品跌价准备余额分别 315.10 万元、289.34 万元、210.04 万元和 238.66 万元，近三年金额有所减少。一方面，公司持续加强存货的库存管理，持续优化生产管理水平和，报告期内库存商品周转率分别为 9.10、12.31、18.06 和 8.08(未经年化计算)，近三年存货周转速度加快，周转率逐年提升；另一方面，公司销售规模快速增长，在手订单充足，公司部分存货的库龄虽然超过 1 年，但主要产品仍在持续交付中，减值风险较小。

同时，公司库存商品跌价计提比例整体高于同行业可比公司，变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异，库存商品的存货跌价准备变动具有合理性。

综上所述，库存商品的存货跌价准备变动的原因主要系报告期内公司不断加强存货管理，近三年库存商品存货周转率逐年提升，同时销售规模快速增长，在手订单充足，主要产品减值风险较小。库存商品的存货跌价准备变动具有合理性。公司存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，符合企业会计准则的规定。报告期公司在产品及库存商品跌价计提比例整体高于同行业可比公司，存货跌价准备计提较为充分。

三、说明各期末原材料、周转材料的库龄、状态、存放地点，结合期后耗用情况说明未对原材料、周转材料计提跌价准备的合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异。

公司原材料主要为铝材、硅材等金属原料，周转材料主要为机物料、刀具、包装材料等。报告期各期末，公司结存原材料和周转材料库龄均为一年以内，存放于公司原材料仓库和周转材料仓库中。公司制定了仓库管理相关制度和存货盘点相关制度，各类存货由专员进行管理，并定期对存放于仓库中的存货进行盘点，原材料和周转材料保存状态良好，不存在报废、毁损、无法使用的情况。

报告期各期末，公司原材料、周转材料期后结转具体情况如下：

单位：万元

时点	类别	期末余额	期后1-3月结转金额	期后4-6月结转金额	期后结转比例
2022年6月30日	原材料	2,053.01	1,941.11	/	94.55%
	周转材料	820.66	531.74	/	64.79%
2021年12月31日	原材料	1,843.78	1,755.77	37.14	97.24%
	周转材料	610.09	407.58	115.09	85.67%
2020年12月31日	原材料	1,075.12	1,043.95	31.17	100.00%
	周转材料	533.95	373.55	135.56	95.35%
2019年12月31日	原材料	1,153.92	1,065.75	86.68	99.87%
	周转材料	492.62	373.66	80.43	92.18%

注：2022年6月30日的原材料和周转材料期后结转情况统计至2022年9月30日。

如上表，2019年至2021年末，原材料期后6个月内结转比例分别为99.87%、100.00%和97.24%，周转材料期后6个月内的结转比例分别为92.18%、95.35%和85.67%。截至2022年9月30日，2022年6月末的原材料和周转材料结转比例分别为94.55%和64.79%。原材料和周转材料期后结转比例较高。

公司原材料主要包括铝材、硅等金属原料，周转材料主要为机物料、刀具、包装材料等低值易耗品，自然属性稳定，在常态下能够储存较长时间。

报告期内，原材料和周转材料通用性较高，周转率较快，库龄较短，生产耗用速度快，价值随着生产逐步转移至在产品、库存商品，不存在变质的风险，亦不存在呆滞或减值的风险。因此公司对原材料、周转材料未计提跌价准备。

公司原材料和周转材料存货跌价计提比例与可比公司对比情况如下：

存货类别	公司名称	主要构成	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
原材料	爱柯迪	铝合金、铸铁件及组装件	0.28%	0.30%	0.00%	0.00%
	文灿股份	铝合金、配件	0.00%	0.00%	5.97%	0.00%
	嵘泰股份	铝合金、库存刀具	1.92%	2.07%	2.02%	0.00%
	永茂泰	纯铝、废铝、硅等	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	晋拓科技	铝材、锌材	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	纽泰格	铝合金锭和塑料粒子	1.84%	1.46%	1.77%	0.00%
	发行人	铝材、硅材	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
周转材料	爱柯迪	包装物和低值易耗品	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	文灿股份	备品备件	6.36%	25.84%	1.67%	无
	嵘泰股份	生产型模具及夹具	0.00%	0.00%	4.03%	0.00%
	永茂泰	周转材料	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	晋拓科技	包装物、生产用的刀具、工装夹具	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	纽泰格	周转材料	6.78%	7.10%	4.86%	0.00%
	发行人	机物料、刀具、包装材料	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

注：2019年末，文灿股份存货中不存在备品备件。

如上表，不同公司原材料构成不同，跌价计提比例也不同。爱柯迪、嵘泰股份及纽泰格原材料中除包含铝材等大宗材料外，还包括组装件、刀具等其他原材料，原材料种类较多，其对原材料计提了一定比例的跌价准备。而文灿股份、永茂泰和晋拓科技原材料主要由铝材等大宗材料构成，未对原材料计提跌价准备。公司原材料与文灿股份、永茂泰和晋拓科技构成相似，亦未计提跌价准备。

不同公司周转材料构成不同，跌价计提比例也不同。文灿股份周转材料中主要为备品配件，计提了一定比例的跌价准备。嵘泰股份低值易耗品主要为生产型模具及夹具，按工作量法进行摊销，未计提跌价准备。纽泰格存在库龄一年以上的周转材料，亦对此计提了一定比例的跌价准备。而爱柯迪、永茂泰和晋拓科技的周转材料主要为耗用速度较快的包装物和刀具等，未计提跌价准备。公司周转材料构成与爱柯迪、永茂泰和晋拓科技相似，亦未计提跌价准备。

综上，公司原材料主要由铝材等金属材料构成，周转材料主要由包装材料、机物料等构成，通用性较高，周转率较快，库龄均为1年以内，公司未计提跌价准备。与同行业可比公司相比，公司原材料构成与文灿股份、永茂泰和晋拓科技相似，上述可比公司亦未对原材料计提跌价准备，公司周转材料构成与爱柯迪、永茂泰和晋拓科技相似，上述公司亦未对周转材料计提跌价准备。公司与可比公司原材料、周转材料的跌价计提政策不存在显著差异。

四、说明寄售模式的相关情况，包括各期实现销售收入及占比、主要客户、收入确认时点、寄售仓库地点及归属、各期末存货中存放于寄售仓库的种类、数量、金额及占比、盘点过程；发行人对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，寄售商品损毁灭失风险的承担机制。

（一）说明寄售模式的相关情况，包括各期实现销售收入及占比、主要客户、收入确认时点、寄售仓库地点及归属、各期末存货中存放于寄售仓库的种类、数量、金额及占比、盘点过程

1、寄售模式实现销售收入及占比情况

公司存在与部分客户采用寄售模式的情形，公司根据客户的需求将产品运送至客户仓或第三方仓库，客户根据生产需要提货并使用，双方定期对账，公司按客户领用数量和对账单进行结算。报告期内，公司寄售模式销售情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
寄售模式销售收入	7,044.51	13,225.24	11,249.64	9,414.89
主营业务收入	49,951.29	88,849.19	64,530.62	50,504.10
寄售业务占比	14.10%	14.89%	17.43%	18.64%

报告期内，公司采用寄售模式的销售收入分别为 9,414.89 万元、11,249.64 万元、13,225.24 万元和 7,044.51 万元，占主营业务收入的比例分别为 18.64%、

17.43%、14.89%和 14.10%。公司寄售收入占比整体较小，随着公司产销规模的扩大，寄售模式收入占比逐年有所下降。

2、寄售模式主要客户、寄售仓库地点及归属

报告期内，寄售模式主要客户销售情况、寄售仓库地点及归属如下：

单位：万元

年度	排名	客户名称	仓库地点	仓库归属	寄售收入	占比
2022年 1-6月	1	博戈集团	上海市	客户仓	2,442.52	34.67%
	2	威巴克	山东省	客户仓	1,545.46	21.94%
	3	亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司	安徽省	第三方	1,049.91	14.90%
	4	上汽集团	山东省、河南省	第三方	662.14	9.40%
	5	零跑汽车	浙江省	第三方	491.09	6.97%
		合计		-	-	6,191.12
2021 年度	1	博戈集团	上海市	客户仓	5,575.58	42.16%
	2	威巴克	山东省	客户仓	3,683.09	27.85%
	3	亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司	安徽省	第三方	1,591.94	12.04%
	4	法雷奥	上海市、广东省	客户仓	842.67	6.37%
	5	格兰富	江苏省	客户仓	599.55	4.53%
		合计		-	-	12,292.83
2020 年度	1	博戈集团	上海市	客户仓	5,837.14	51.89%
	2	威巴克	山东省	客户仓	3,736.02	33.21%
	3	格兰富	江苏省	客户仓	471.71	4.19%
	4	亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司	安徽省	第三方	420.31	3.74%
	5	上海振华轴承总厂有限公司	上海市	客户仓	328.45	2.92%
		合计		-	-	10,793.64
2019 年度	1	博戈集团	上海市	客户仓	5,252.91	55.79%
	2	威巴克	山东省	客户仓	3,102.94	32.96%
	3	蒂森克虏伯	江苏省	客户仓	280.55	2.98%
	4	上海振华轴承总厂有限公司	上海市	客户仓	261.34	2.78%
	5	格兰富	江苏省	客户仓	224.34	2.38%

	合计	-	-	9,122.09	96.89%
--	----	---	---	----------	--------

注：客户按同一控制下企业合并披露。

如上表所示，报告期各期，前五大寄售客户收入占寄售总收入的比重分别为96.89%、95.95%、92.95%和87.89%，寄售客户收入集中度较高，主要为博戈集团、威巴克、亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司等汽车类零部件客户。寄售仓库地点主要为客户生产基地或附近的第三方仓库，公司不享有对客户仓或第三方仓库的管理权。

3、收入确认时点

寄售模式下，发行人与客户通常约定，公司将产品运送至客户指定地点后，经签收存储于寄售仓库中，寄售仓库中合同产品归属于发行人。当寄售仓库中的产品被客户领用后，客户取得产品的控制权，产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。公司在寄售产品经客户领用时确认收入，收入确认时点符合企业会计准则的规定。

4、各期末存货中存放于寄售仓库的种类、数量、金额及占比、盘点过程

报告期各期末，公司存放于寄售仓库的存货种类、数量、金额及占比如下：

单位：万件、万元

项目	2022年6月30日			2021年12月31日			2020年12月31日			2019年12月31日		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
汽车类零部件	52.20	629.81	84.97%	41.30	357.30	91.81%	62.66	397.27	92.73%	76.39	464.03	79.90%
工业类零部件	12.56	111.38	15.03%	0.49	31.87	8.19%	5.04	31.14	7.27%	18.62	116.75	20.10%
合计	64.76	741.19	100.00%	41.79	389.17	100.00%	67.71	428.41	100.00%	95.01	580.79	100.00%

如上表所示，公司存放于寄售仓库中的存货主要为汽车类零部件，各期末占寄售存货总额的比例分别为79.90%、92.73%、91.81%及84.97%。公司汽车类零部件寄售存货主要系存放于博戈集团、威巴克、亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司等客户指定寄售仓库处的悬挂系统零部件。公司工业类零部件寄售客户主要为格兰富，公司存放于其寄售仓库中的零部件主要为水泵壳体等工业类零部件。

公司对存放于博戈集团、威巴克等主要客户寄售仓库的寄售存货严格执行盘点程序，以半年度为周期，定期对寄售仓进行盘点，盘点由公司财务人员和客户

业务人员共同参与，由公司财务人员进行监盘。报告期内，寄售仓库内的盘点执行情况良好，盘点结果正常。

（二）发行人对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，寄售商品损毁灭失风险的承担机制

1、对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性

对于寄售存货，公司根据客户订单需求安排发货并取得寄售仓库签字确认的送货单据。客户就领用的产品定期与公司到账，公司根据客户领用明细或收发存明细核对客户领用的数量、产品型号等信息，核对存货结存数量。经双方确认后，公司根据寄售产品领用情况确认相关销售收入。此外，对于存放于威巴克、博戈集团等主要寄售客户仓库的存货，公司还定期进行寄售仓库的存货盘点，检查寄售库存和仓库状况。

报告期内，公司与客户不存在因寄售存货保管不当发生纠纷或损失的情况，公司对寄售存货及寄售仓库实施了有效的管控措施。

2、寄售商品损毁灭失风险的承担机制

对于客户仓中的寄售存货，公司与客户一般约定，公司将产品运达寄售仓库并经客户签收后，在仓储期间，客户保证寄售仓库的产品处于保存良好的状态并承担货物意外损坏或意外变质的风险。对于第三方仓库保管的寄售存货，一般由第三方物流公司承担寄售商品从仓储到配送过程中出现的货物质量等方面的损失。报告期内，未发生过寄售商品重大损毁灭失的情况。

五、结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析发行人存货周转率逐期上升的原因、与可比公司均值变动趋势不一致的原因及合理性。

报告期各期，公司与同行业可比公司存货周转率对比如下：

单位：次/年

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
爱柯迪	1.75	3.78	3.95	3.78
文灿股份	3.35	6.94	6.26	5.81
嵘泰股份	1.55	3.51	3.74	3.90
永茂泰	2.54	6.79	8.70	10.80
晋拓科技	2.01	5.98	5.44	5.46

纽泰格	1.86	4.25	4.74	5.87
平均值	2.18	5.21	5.47	5.94
发行人	2.15	5.19	4.29	3.20

注：数据来源于可比公司定期报告、招股说明书。2022年1-6月存货周转率未经年化。

由上表，报告期各期，公司存货周转率分别为3.20、4.29、5.19和2.15。公司内部管理上采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单及实际库存等信息，组织采购和安排生产计划，并根据产销规模保有一定的安全库存。报告期内，随着公司业务规模扩大，公司持续加强存货的库存管理，公司存货保有量和周转速度加快，存货周转率逐年提升，至2021年存货周转率与可比公司平均水平基本相当。

与可比公司存货周转率相比，公司存货周转率呈逐年上升但整体略低于可比公司平均水平。同行业可比公司中，爱柯迪、嵘泰股份和晋拓科技存货备货、生产模式等方面未发生重大变化，存货周转率各期基本保持稳定。永茂泰的存货周转率逐年略有下降，主要系2020年以来，永茂泰增加了原材料及库存商品备货以及原材料价格上涨所致。文灿股份的存货周转率较高且逐年有所增加，主要系文灿股份存货管理能力和营运能力较强，同时文灿股份铝锭供应商距离较近，部分直接采用即时、直接供应铝液的形式进行主要原材料的供应，各期末文灿股份原材料占存货总额的比例分别为11.95%、8.83%、8.22%和8.01%。公司存货周转率变动与文灿股份的变动趋势一致，公司也具备独立生产铝合金液的能力，各期末原材料占存货总额的比例分别为8.94%、8.49%、10.95%和8.96%。公司存货管理模式与文灿股份相似，故存货周转率变动趋势也较为一致。

综上，报告期各期，公司存货周转率逐年提升主要系公司持续加强存货的库存管理，提升存货周转速度所致。公司存货周转率变动趋势与文灿股份一致，与可比公司均值不一致的原因主要系爱柯迪、嵘泰股份和晋拓科技存货周转率基本维持稳定，永茂泰存货周转率逐年下降，使得可比公司存货周转率水平呈下降趋势，具有合理性。

六、说明报告期内存货盘点制度、盘点情况，包括但不限于存货盘点时间、范围、对发出商品、寄售商品、铝合金锭/液的盘点方式、盘点结果等。

（一）公司的存货盘点制度

公司根据《企业内部控制应用指引第8号——资产管理》的相关要求，制定了《存货管理办法》《存货盘点实施细则》等相关管理制度，对存货盘点事项进行了规范。公司在年中各月进行不定期存货抽盘工作，每年年度终了开展全面盘点清查；盘点范围包括原材料、库存商品、在产品等；具体盘点工作由仓库管理人员、生产人员、财务人员共同参与完成。

报告期内，公司具体盘点流程如下：

(1) 盘点前

盘点前，由财务部负责召集相关部门召开盘点工作协调会，并制定存货盘点方案，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等；盘点责任人对盘点物资进行整理，以便进行盘点。

(2) 盘点中

为了保证盘点的准确性，公司在盘点过程中停止生产和存货移动。盘点时，由仓库管理人员、生产人员作为盘点责任人清点数量，由财务人员进行记录；盘点人员记录所有陈旧、过时、毁损、残次的存货，并进行标识，如实上报后公司统一进行处理。

(3) 盘点后

盘点结束后，公司对盘点结果进行整理。盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表和已登记盘点数量的表单；财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，并形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

报告期内，公司建立了有效的存货盘点制度，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

(二) 报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对发出商品、寄售商品、铝合金锭/液的盘点方式、盘点结果等

报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

项目	2022年 6月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
盘点时间	2022.6.30	2022.1.2	2020.12.31	2020.1.1
盘点地点	公司仓库、生产车间、寄售仓库			

盘点范围	原材料、在产品、库存商品、周转材料等			
盘点人员	仓库管理人员、生产人员、财务人员等			
盘点金额	20,267.70	16,072.17	11,634.73	11,795.22
盘点比例	88.50%	95.48%	91.85%	91.43%
盘点结果	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况

报告期各期末，公司对在库存货进行全面盘点，并形成盘点记录，盘点情况总体良好。对于非在库存货，寄售商品外的发出商品为已发货尚在运输途中的在途商品、已送达客户指定地点尚未完成验收确认或尚未报关的产品，不具备盘点条件，公司未进行盘点。对于非在库存货中的寄售商品，经客户同意后，公司组织人员对存放于部分客户处的商品实地盘点。铝合金锭/液存放于公司内部，铝合金锭以点盘的方式盘点，铝合金液以查看和记录液位的方式进行盘点，并根据液位和容器标准容量计算盘点数量。

公司已根据存货盘点相关制度实施了存货盘点，公司存货账实相符，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

七、申报会计师发表明确意见，并说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论。

（一）申报会计师发表明确意见

1、核查程序

（1）获取报告期各期末的存货明细表，复核各期末存货库龄情况，结合各期末存货余额的变动情况，分析是否与发行人实际生产经营情况是否匹配；

（2）获取发行人各期末在手订单情况，核查期末结存库存商品、在产品与在手订单匹配情况；获取发行人存货期后变动情况明细，核查在产品期后入库、库存商品期后转销及发出商品期后结转情况；

（3）访谈发行人管理人员，了解铝合金液的业务模式及核算方法，分析是否与企业经营情况相匹配；了解发行人存货采购、生产及销售周期，分析是否与存货周转情况匹配，并与同行业可比公司情况进行对比，分析发行人存货周转率与同行业存在差异的原因；

（4）获取寄售模式主要客户合同，了解合同中关于寄售存货管理、仓库管理、验收、所有权转移等内容，对主要寄售客户的存货进行实地盘点；

(5) 获取发行人存货盘点计划，实施监盘程序，了解盘点执行情况和不同存货的盘点方式。

2、核查结论

(1) 报告期内，发行人库存商品和在产品的在手订单覆盖率较高；发行人铝合金液为生产过程中的在产品，对外销售的铝合金液期末一般无库存商品结存；报告期各期末，发行人库存商品期后销售和发出商品期后结转情况良好；发行人存在产品和库存商品随着经营规模的增加而逐年上升，主要系在手订单增加，公司为匹配客户订单需求增加而增加了存货备货所致。

(2) 报告期各期末，发行人在产品和库存商品的库龄主要是 1 年以内，近三年，发行人在产品和库存商品周转率逐年提升；报告期内，发行人存在少量订单取消的情形，均为库龄超过 1 年的库存商品，金额较小，且未因产品质量问题与客户发生过纠纷；发行人库存商品的存货跌价准备变动的原因主要系报告期内发行人不断加强存货管理，库存商品存货周转率逐年提升，同时销售规模快速增长，在手订单充足，主要产品减值风险较小；库存商品的存货跌价准备变动具有合理性；报告期发行人存货跌价计提政策符合企业会计准则的规定，在产品及库存商品跌价计提比例整体高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

(3) 发行人原材料主要由铝材等金属材料构成，周转材料主要由包装材料、机物料等构成，保存状态良好，周转率较快，库龄均为 1 年以内；可比公司不同公司原材料和周转材料构成不同，跌价计提比例也不同，发行人与可比公司原材料、周转材料的跌价计提政策不存在显著差异。

(4) 报告期各期，发行人寄售模式实现销售收入占主营业务收入的比例较小；发行人寄售模式的主要客户为博戈集团、威巴克等多年合作客户；发行人寄售模式收入确认时点为产品交付给客户并经客户领用时，符合企业会计准则的规定；寄售存货主要为汽车类零部件；发行人定期对存放于博戈集团和威巴克的存货进行盘点；发行人定期获取客户寄售仓库的领用明细或收发存明细，与客户进行对账和核对信息，发行人对寄售存货和仓库管控措施有效；发行人将产品运达寄售仓库并经签收后，货物意外损坏等方面的风险由客户或第三方物流公司承担。

(5) 报告期内，发行人持续加强存货的库存管理，存货周转率逐年提升；发行人存货周转率变动趋势与文灿股份一致，但因其他可比公司存货周转率基本

维持稳定或下降，导致发行人与可比公司均值变动趋势略有不同。

(6) 发行人建立了完善的存货盘点制度，报告期各期末，发行人不存在重大的盘盈盘亏情形。对于寄售商品，发行人组织人员对存放于部分客户处的商品实地盘点；发行人铝合金锭以点盘方式盘点，铝合金液查看和记录液位的方式进行盘点。

(二) 说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论

1、核查程序

(1) 获取发行人存货相关制度，对采购和生产循环执行内控测试，了解并评价公司采购、生产相关内部控制设计和执行的有效性；

(2) 对发行人主要供应商执行采购细节测试，抽查发行人与供应商交易的合同或订单、入库单、采购发票、付款单据等资料，核查采购的真实性；

(3) 对发行人主要供应商执行访谈程序，了解其基本情况，与发行人合作背景、基本交易情况等，确认与存货相关的采购真实性；

(4) 了解发行人生产流程、成本核算方法和过程，执行存货计价测试，复核存货计价并测算发行人发出存货成本的计量方法是否合理；

(5) 获取发行人盘点计划，并实施监盘，观察发行人盘点过程和盘点实施情况，实施抽盘，选取存货明细表中部分存货追查至实物，以验证存货的存在；对主要发出商品进行函证，核查发出商品的真实性；报告期各期末，存货监盘及函证情况如下：

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
核查地点	发行人仓库、生产车间、寄售仓库			
核查范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品			
核查人员	保荐机构、申报会计师			
存货余额（万元）	22,900.74	16,833.67	12,667.48	12,901.29
监盘金额（万元）	16,848.73	14,497.37	8,001.82	8,981.48
监盘+函证金额	18,757.58	14,705.61	8,128.24	9,340.39
核查金额比例	81.91%	87.36%	64.17%	72.40%
核查结果	发行人存货不存在异常情况			

(6) 了解发行人存货跌价准备的计提政策和测试过程，复核存货跌价准备计提的合理性，分析存货跌价计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；查询同行业可比公司公开披露文件，获取存货、营业成本等相关财务数据，比较同行业可比公司各类存货跌价准备计提比例，分析发行人存货跌价计提的充分性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人存货真实、完整，存货跌价准备计提充分。

问题 13、关于非流动资产

申请文件显示：（1）报告期各期末，发行人非流动资产分别为 64,581.81 万元、67,354.90 万元和 80,731.47 万元，主要为固定资产、在建工程、无形资产和长期待摊费用。（2）报告期内，发行人固定资产占非流动资产的比重约 75%，主要包括房屋建筑物和机械设备，截至 2021 年末成新率为 67.69%且均不存在减值迹象；报告期内发行人产能利用率较低，分别为 64.69%、72.84%和 86.96%。

（3）报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 5,537.95 万元、7,262.14 万元和 10,305.85 万元，金额增长主要是因为随着业务规模扩大新增压铸机和加工中心设备。（4）发行人长期待摊费用系模具开发成本，各期末分别为 2,708.24 万元、2,984.13 万元和 3,364.65 万元，发行人按照工作量法摊销。（5）发行人募投项目中拟投资 30,106 万元购买机器设备，预计新增新能源及轻量化汽车核心零部件共 368 万件。

请发行人：（1）说明报告期各期发行人主营业务收入与机器设备投入的匹配性，与同行业可比公司的对比情况，如存在较大差异，请分析原因；结合发行人现有机器设备数量、产能利用率及成新率，说明拟投资 30,106 万元购买机器设备的合理性。（2）测算新增机器设备折旧额对公司未来业绩（包括净利润、净资产收益率、毛利率）的影响，结合在手订单、客户开拓、发行人市场占有率等，量化分析发行人对募投项目新增产能的消化能力。（3）说明报告期各期在建工程的具体构成、各期增加和减少情况，转固时点及确定依据，是否存在推迟转固情形；结合设备采购时点和安装周期，进一步分析报告期末存在大额设备安装在建工程的原因及合理性。（4）列示各期长期待摊费用的具体构成、对应车型及客户、金额、摊销方法，结合模具的使用周期、耗损速度、对应产

品生命周期，分析模具摊销方法是否合理，是否符合行业惯例；结合在手订单、对应车型产销情况说明报告期内长期待摊费用金额逐年增加的原因、长期待摊费用是否存在减值迹象。（5）结合发行人关于模具的有关情况（如是否具备独立的模具开发能力、试模时间、现有模具中订单覆盖比例和各期同步开发及量产的零部件数量等角度），进一步分析发行人在研发能力方面的竞争优劣势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期各期发行人主营业务收入与机器设备投入的匹配性，与同行业可比公司的对比情况，如存在较大差异，请分析原因；结合发行人现有机器设备数量、产能利用率及成新率，说明拟投资 30,106 万元购买机器设备的合理性。

1、主营业务收入与机器设备投入的匹配性

近三年，发行人机器设备平均原值与主营业务收入匹配情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
主营业务收入 a(万元)	88,849.19	64,530.62	50,504.10
机器设备平均原值 b（万元）	49,545.89	39,182.78	31,854.13
单位机器设备产出（a/b）	1.79	1.65	1.59

近三年，公司单位机器设备产出保持稳定且持续提升，公司机器设备投入与主营业务产出的匹配性较好。

发行人单位机器设备产出与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
爱柯迪	1.35	1.31	1.51
文灿股份	1.58	1.20	0.90
嵘泰股份	1.00	0.97	1.17
永茂泰	2.79	2.49	2.99
纽泰格	3.46	3.51	4.17
晋拓科技	3.17	2.56	2.73
可比公司均值	2.36	2.16	2.15
发行人	1.79	1.65	1.59

近三年，发行人的单位机器设备产出位于同行业可比公司区间内，高于嵘泰股份，低于永茂泰、纽泰格、晋拓科技，与爱柯迪、文灿股份接近。整体看，公司与同行业可比公司不存在重大差异。永茂泰主营业务收入以铝合金为主，纽泰格主营业务中塑料件较多，与公司主营业务结构有所不同，故单位机器设备产出高于公司。晋拓科技单位机器设备产出高于公司受多方面影响，一方面晋拓科技报告期内机器设备原值增长较慢，产能利用率处于较高水平，而公司保持了较高的机器设备持续投入，产能利用率处于不断提高阶段；另一方面晋拓科技生产的汽车零部件产品以及工业类零部件产品与发行人有所差异，相应机器设备投入以及单位机器设备产出亦会有所差异。

综上所述，发行人机器设备投入与自身经营规模匹配，与同行业可比公司不存在重大差异。

2、结合发行人现有机器设备数量、产能利用率及成新率,说明拟投资 30,106 万元购买机器设备的合理性

公司本次募投项目主要通过装修改造原有厂房和购置先进生产设备与管理系统，新建自动化、智能化与精益化管理的生产线，扩大公司汽车轻量化精密零部件的生产规模，提升公司的生产效率和交付能力，同时顺应新能源汽车等行业发展趋势优化公司产品结构，更好地满足下游客户的需求。本次募投项目拟新增的主要设备如下：

序号	设备名称	型号	数量
生产设备			
1	智能压铸岛	布勒 1650T-2000T	4
2		布勒 2800T-4400T	2
3	智能改造压铸岛	发那科机器人 35-70KG	30
4	智能数控加工自动线	韩国 Ugint UT-600	28
		韩国 Ugint UMV500	20
		日本牧野卧加机加工 OP10-30 slim3n 五轴	6
		马扎克 HCN5000L	6
		德国格罗博 GROB G320-300	8
		南通广野夹具	2
		2m 行程大型五轴加工中心 罗威斯 BF2030	3
5	在线自动检测设备	南通广野、上海德仕、江阴博衍	10

6	高压清洗机	哈工大工程科技	3
7	智能去毛刺设备	嘉兴协创智能系列	10
配套设施			
8	生产配套设施	德玛吉亚洲系列五轴联动万能镗铣加工中心 DMU100P 及断层扫描 (CT)、X—ray	4
9	AEP 高效环保除尘设备	深圳爱地 AEP 系列	1
10	环保水处理量提升改造	宜兴华联 GAJ 系列	1
11	环保设施技术改造	非标	1
12	配套软件		1

公司计划投资 30,106.00 万元用于采购机器设备，本次募集资金投资项目建成达产后，预计可实现年均销售收入 35,802.78 万元，单位机器设备原值产出 1.19 元，稍低于公司目前单位机器设备原值产出。

随着劳动力成本的持续上升，进一步提高生产的智能化、自动化水平是进一步推动公司改革提升的重要方向。目前，公司生产线智能化、自动化水平总体还有待进一步提升，亟需建设智能化、自动化水平更高的生产线，实现降本增效以提升竞争优势。从本次购买的机器设备的种类数量来看，本次采购的机器设备主要系大型化、智能化压铸岛及机加工设备：一方面，公司目前 2000T 以上的大吨位压铸机数量较少，随着一体化压铸技术的成熟以及客户对大型化、一体化压铸件需求的不断增加，募投项目主要采购大吨位压铸机契合行业发展方向，由于大吨位压铸机单位价值较高，因此设备投入金额亦较大；另一方面，为配合新增压铸设备的智能化生产以及提高产品的后道处理自动化程度，公司亦需采购相应的智能化改造设备、检测设备以及自动化机加工设备等，相应设备投入金额较大。

公司前次建设项目并未将建设项目中机器设备一次性配置齐全，随着公司业务的发展，公司大吨位压铸机以及生产线智能化、自动化水平在一定程度上限制了公司产能和生产效率，公司现有机器设备结构一定程度影响了公司日常经营开拓新客户、承接新订单。本次募投项目投产后，可以优化公司整体的设备结构、提升公司整体的智能化、自动化水平，与公司现有产能形成较好协同效应。

从公司机器设备的成新率看，公司核心生产工序中的压铸机成新率为 63.10%，检测设备成新率不足 50%，公司机加工设备中有 83 台成新率不足 50%；公司部分压铸机和加工中心等设备存在老旧的情形，不及时更换将对发行人生产

效率和产品质量造成不利影响，公司募投项目补充一定数量设备有利于保证公司的持续发展。

从公司产能利用率看，近三年，随着公司产销规模的提高，设备产能利用率持续上升，2021 年度产能利用率达到 86.96%；随着公司产销规模的进一步提高，公司现有设备的产能利用率也将日趋饱和，公司机器设备投入规模及先进程度将成为公司未来发展的瓶颈。

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
理论运行时间（小时）	199,867	342,563	319,883	314,685
实际运行时间（小时）	159,939	297,896	233,001	203,554
产能利用率	80.02%	86.96%	72.84%	64.69%

公司募投项目拟投资 30,106 万元购买机器设备，主要通过购买先进高端的压铸机、机加工中心以及自动化生产设备打造自动化、智能化程度更高的生产线，有利于提高生产效率，缩短生产周期，增强产品的精密度和稳定性，有效保证发行人对客户订单的响应速度，为公司未来持续发展奠定坚实的产能基础。

综上所述，公司募投项目单位机器设备原值产出略低于公司目前单位机器设备原值产出具有合理性，募投项目机器设备投入有利于提升公司智能化、自动化水平并为公司未来发展奠定产能基础，募投项目拟投资 30,106 万元购买机器设备具备合理性。

二、测算新增机器设备折旧额对公司未来业绩（包括净利润、净资产收益率、毛利率）的影响，结合在手订单、客户开拓、发行人市场占有率等，量化分析发行人对募投项目新增产能的消化能力。

（一）新增机器设备折旧额对公司未来业绩的影响

本次募集资金到位后，随着固定资产投资的逐步完成，公司资产规模将增加，由此导致折旧相应增加。募投项目按照残值率为 5%，折旧年限 10 年，采用直线折旧法计提折旧，募投项目每年平均年折旧额为 2,945.30 万元。新增机器设备折旧额预计对公司未来业绩的影响如下：

1、新增机器设备折旧额预计对公司净利润影响的量化分析

新增机器设备折旧额预计对公司净利润影响如下表所示：

项目名称	年折旧额	所得税税率	对净利润的影响
------	------	-------	---------

年产 368 万件新能源及轻量化汽车核心零部件制造项目	2,945.30	15%	2,503.51
-----------------------------	----------	-----	----------

由上表可见，在项目运营期内本次募投项目中新增机器设备每年产生的折旧额对于公司净利润的影响为-2,503.51 万元。

2、新增机器设备折旧额预计对公司净资产收益率影响的量化分析

新增机器设备折旧额预计对公司净资产收益率的影响如下表所示：

指标	金额（万元）
年折旧额	2,945.30
对净利润的影响[年折旧额*（1-所得税率 15%）]	2,503.51
公司 2022 年 6 月末净资产（A）	73,982.93
募集资金（B）	43,330.47
募投项目运营期间公司净资产（A+B）	117,313.40
对净资产收益率的影响	2.13%
募投项目运营期内公司净利润（C）	9,211.82
募投项目运营期内公司净资产收益率[C/（A+B）]	7.85%

如上表所示，本次募投项目新增机器设备平均年折旧额为 2,945.30 万元，在项目运营期内每年对净利润的影响为-2,503.51 万元，本次公开发行拟募集资金 43,330.47 万元，以公司 2022 年 6 月 30 日净资产 73,982.93 万元为基础，不考虑经营利润等因素的影响，收到募集资金后，公司归属于母公司股东的净资产为 117,313.40 万元，募集资金投资项目投入运行后，对净资产收益率的影响为-2.13%，募投项目运营期内公司净资产收益率为 7.85%，募投投产将一定程度导致公司净资产收益率下降。

3、新增机器设备折旧额预计对公司毛利率影响的量化分析

公司募投项目“年产 368 万件新能源及轻量化汽车核心零部件制造项目”相关的生产设备的折旧计入生产成本，会对公司未来期间的毛利率产生影响。该募投项目建设完成后，新增折旧对公司未来期间的毛利率产生影响的测算如下：

项目	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年及以后
募投项目收入（A）	31,931.63	39,515.40	39,120.24	38,729.04
2022 年年化营业收入	101,239.70	101,239.70	101,239.70	101,239.70

(B)				
运营期收入 (A+B)	133,171.33	140,755.10	140,359.94	139,968.74
折旧额 (C)	2,945.30	2,945.30	2,945.30	2,945.30
新增折旧对毛利率影响[C/(A+B)]	2.21%	2.09%	2.10%	2.10%

如上表所示，出于谨慎考虑，保守预计募投项目运行期间公司每年营业收入为 2022 年年化营业收入与募投项目收入之和，新增折旧对毛利率的影响在项目运营期前三年分别为-2.21%、-2.09%、-2.10%，第四年至以后为-2.10%。根据测算，募投项目新增设备的折旧额对公司毛利率的存在一定影响。

(二) 公司对募投项目新增产能的消化能力

本项目拟利用 5,300m² 现有建筑，通过装修改造原有厂房和购置先进生产设备与管理系统，新建自动化、智能化与精益化管理的生产线，扩大公司汽车轻量化精密零部件的生产规模，提升公司的生产效率和交付能力，同时顺应新能源汽车等行业发展趋势优化公司产品结构，更好地满足下游客户的需求。本项目达产后，预计生产新能源及轻量化汽车核心零部件共计 368 万件。报告期内公司业务发展情况较好，未来具备消化募投产能的能力，具体情况如下：

1、在手订单

从在手订单情况来看，公司铝压铸件在手订单充足，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
在手订单金额	36,068.68	23,884.92	19,482.39	11,819.95

公司铝合金精密压铸件产品下游发展良好，公司已经与上汽大众、上汽集团等整车厂商以及法雷奥、敏实集团等汽车零部件供应商建立了稳定的合作关系，公司产品质量与生产制造能力已经获得市场认可。公司销售团队正在积极开拓新客户并进一步加深与当前客户的合作关系，不断取得项目定点，实现业绩增长，公司目前在手订单充足。公司深耕燃油汽车赛道的同时，还积极拓展新能源汽车领域赛道，截至 2022 年 6 月末，公司新能源汽车零部件在手订单 12,256.08 万元，占在手订单 33.98%。未来随着公司业务的进一步拓展以及与下游客户的联系更为紧密，未来公司将逐步消化新增产能。

2、新客户开拓情况

报告期内，公司新客户贡献主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元、家

项目		新客户	客户总计
2022年1-6月	数量	6	74
	金额	479.59	49,951.29
	占比	0.96%	100.00%
2021年度	数量	22	89
	金额	6,293.13	88,849.19
	占比	7.08%	100.00%
2020年度	数量	23	88
	金额	3,781.69	64,530.63
	占比	5.86%	100.00%
2019年度	数量	22	73
	金额	5,738.34	50,504.10
	占比	11.36%	100.00%

报告期内，公司持续拓展新客户。2019年至2022年上半年，公司客户数量分别为73家、88家、89家、74家，其中新客户数量分别为22家、23家、22家、6家。除2022年上半年，受新冠疫情影响，公司新客户数量出现下降外，公司客户规模稳定上升，且新客户拓展情况良好，能够持续开发新客户。公司主要服务汽车行业，根据汽车行业惯例，汽车行业客户为保证生产的连续性，对供应链有着较高的要求，公司在与汽车行业客户初步合作时往往较难取得较大订单，但随着公司与客户合作的进一步深入，公司将逐步取得更多订单。报告期内，公司老客户的销售收入分别为44,765.76万元、60,748.94万元、82,556.06万元、49,471.70万元，呈逐年上升趋势，公司产品质量较好、具有完备的设计生产制造体系、能够及时响应客户需求等核心竞争力获得了客户的认可。

综上所述，目前，发行人新客户开拓情况良好，与老客户之间合作逐渐紧密，为发行人业绩持续增长提供保障，为公司逐步消化募投产能提供了坚实基础。

3、公司行业的市场情况

从公司市场占有率的角度看，目前我国铝合金压铸件市场较为分散，尚未形成寡头格局，行业集中度较低。根据中国产业信息网测算，2019年我国铝压铸行业市场集中度CR5仅为11.6%，这与铝合金压铸行业为资本和技术密集型行

业，难以形成寡头垄断的行业格局相吻合。根据信达证券研究报告预测，2021年我国铝制汽车压铸件市场容量为 1,009.4 亿元，公司市场份额占比为 0.57%，因此公司目前在铝合金压铸行业的市场占有率较小，未来发展空间较大。

从行业未来发展的角度看，当前汽车行业平稳发展能为公司提供较大的市场发展空间。从全球市场来看，近年来汽车行业发展较好，汽车市场出现明显转暖趋势，2021 年全球汽车产量相较于 2020 年增长了 3.26%。从我国市场来看，我国汽车市场仍未达到饱和，随着我国新冠疫情的好转，我国汽车市场也迅速回暖，2021 年，我国汽车产量为 2,608 万台，同比上年增长 3.40%。从汽车用铝的角度看，汽车轻量化是确定趋势，单车用铝量将持续提升。此外，近年来新能源汽车行业迅速崛起，为压铸行业提供了长期需求。根据中汽协数据，2021 年我国新能源汽车销量合计 352.1 万辆，同比增长 157.5%。

公司所在的铝合金压铸行业未来发展情况较好，同时公司已经具备一定市场知名度，曾获得第三届中国压铸件生产企业综合实力 50 强第十名等行业荣誉。随着未来市场的快速发展以及市场占有率的进一步提升，公司具备进一步消化募投新增产品的市场空间。

此外，公司还积极进行项目开发和客户资源的拓展，充分发挥公司的产品及服务优势，进一步抢占传统汽车赛道以及新能源汽车赛道市场份额，为公司消化募投新增产能，为公司经营规模的进一步增长奠定坚实的基础。

三、说明报告期各期在建工程的具体构成、各期增加和减少情况，转固时点及确定依据，是否存在推迟转固情形；结合设备采购时点和安装周期，进一步分析报告期末存在大额设备安装在建工程的原因及合理性。

（一）说明报告期各期在建工程的具体构成、各期增加和减少情况，转固时点及确定依据，是否存在推迟转固情形

报告期各期在建工程的具体构成、各期增加和减少情况如下：

1、2022 年 1-6 月

单位：万元

项目类别	项目名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
压铸机	大型压铸机安装项目	5,042.73	110.14	1,179.03	3,973.84
其他在安装设备	熔炼炉改造项目	1,051.04	610.95	474.75	1,187.24
	车间自动化机器人安装项目	553.16	550.49	186.24	917.41

	抛丸机安装项目	492.47	97.46	114.36	475.57
	新能源电池框自动化生产线安装项目	274.34	176.47	-	450.81
	发那科三轴回转变位工作站安装项目	-	129.01	-	129.01
	其他设备	292.85	119.60	179.90	232.55
	小计	2,663.86	1,683.98	955.25	3,392.59
加工中心	立式加工中心安装项目	869.91	531.46	642.89	758.48
	自动化生产线安装项目	498.89	-	233.40	265.49
	高速龙门加工中心安装项目	1,128.29	55.23	1,103.24	80.28
	小计	2,497.09	586.69	1,979.53	1,104.25
零星工程	零星工程	102.17	146.30	-	248.47
厂房更新改造工程	厂房更新改造工程	-	241.64	241.64	-
合计		10,305.85	2,768.75	4,355.45	8,719.15

2、2021 年度

单位：万元

项目类别	项目名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
压铸机	大型压铸机安装项目	1,309.73	5,056.81	1,323.81	5,042.73
	布勒进口压铸机安装项目	2,531.71	673.16	3,204.87	-
	小计	3,841.44	5,729.97	4,528.68	5,042.73
其他在安装设备	熔炼炉改造项目	176.47	1,074.50	199.93	1,051.04
	车间自动化机器人安装项目	129.29	702.07	278.19	553.16
	抛丸机安装项目	-	567.01	74.54	492.47
	新能源电池框自动化生产线安装项目	-	822.81	548.47	274.34
	其他设备	352.14	470.14	529.43	292.85
	小计	657.90	3,636.53	1,630.56	2,663.86
加工中心	高速龙门加工中心安装项目	576.01	1,223.63	671.35	1,128.29
	立式加工中心安装项目	-	2,549.24	1,679.33	869.91
	自动化生产线安装项目	1,989.66	498.89	1,989.66	498.89
	小计	2,565.67	4,271.76	4,340.34	2,497.09
零星工程	零星工程	104.87	196.28	198.99	102.17
厂房更新	3#车间更新改造工程	92.26	1,249.27	1,341.52	-

改造工程					
合计		7,262.14	15,083.81	12,040.09	10,305.85

3、2020 年度

单位：万元

项目类别	项目名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
压铸机	布勒进口压铸机安装项目	1,630.09	961.8	60.18	2,531.71
	大型压铸机安装项目	-	1,309.73	-	1,309.73
	意特进口压铸机安装项目	1,652.48	-	1,652.48	-
	小计	3,282.57	2,271.53	1,712.66	3,841.44
加工中心	自动化生产线安装项目	369.83	1,619.83	-	1,989.66
	高速龙门加工中心安装项目	745.13	540.25	709.37	576.01
	小计	1,114.96	2,160.08	709.37	2,565.67
其他在安装设备	熔炼炉改造项目	497.43	121.99	442.95	176.47
	车间自动化机器人安装项目	-	129.29	-	129.29
	数控车床项目	254.89	-	254.89	-
	其他设备	273.27	273.28	194.41	352.14
	小计	1,025.59	524.56	892.25	657.90
零星工程	零星工程	114.83	104.87	114.83	104.87
厂房更新改造工程	3#车间更新改造工程	-	434.80	342.54	92.26
合计		5,537.95	5,495.84	3,771.65	7,262.14

4、2019 年度

单位：万元

项目类别	项目名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
压铸机	意特进口压铸机安装项目	2,278.34	-	625.86	1,652.48
	布勒进口压铸机安装项目	1,251.09	1,630.09	1,251.09	1,630.09
	小计	3,529.43	1,630.09	1,876.95	3,282.57
加工中心	高速龙门加工中心安装项目	1,059.83	974.65	1,289.35	745.13
	自动化生产线安装项目	-	369.83	-	369.83
	小计	1,059.83	1,344.48	1,289.35	1,114.96
其他在安装设备	熔炼炉改造项目	179.32	333.49	15.38	497.43
	数控车床项目	139.32	190.47	74.90	254.89
	意特压铸机周边设备项目	404.52	51.72	456.24	-

	压铸机换模系统安装项目	170.34	-	170.34	-
	其他设备	123.50	233.37	83.60	273.27
	小计	1,017.00	809.05	800.46	1,025.59
零星工程	变压器安装项目	229.01	42.80	156.98	114.83
厂房更新改造工程	6#车间更新改造工程	15.71	184.41	200.12	-
合计		5,850.98	4,010.83	4,323.86	5,537.95

公司在建工程的具体内容主要为压铸机、各类生产线及加工中心等生产用机器设备，报告期内，公司各期在建工程增加金额分别为 4,010.83 万元、5,495.84 万元、15,083.81 万元和 2,768.75 万元，各期在建工程完工转固金额分别为 4,323.86 万元、3,771.65 万元、12,040.09 万元和 4,355.45 万元。公司购入需安装的设备或自行建造的固定资产，自达到预定可使用状态之日起从在建工程转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧。机器设备达到预定可使用状态之日是指相关设备安装调试完成并能用于正常生产之日，厂房更新改造工程达到预定可使用状态之日是指工程竣工验收之日。

公司基于在建工程达到预定可使用状态时转入固定资产，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在推迟转固的情形。

（二）结合设备采购时点和安装周期，进一步分析报告期末存在大额设备安装在建工程的原因及合理性

公司 2021 年末和 2022 年 6 月末在建工程余额分别为 10,305.85 万元和 8,719.15 万元，期末大额设备主要为在安装大型压铸机、熔化炉设备及加工中心，具体情况如下：

单位：万元

项目名称	采购到货情况	安装调试周期	2021.12.31	增加	转固	2022.6.30
大型压铸机安装项目	2021年7月到货2台1800T压铸机，2021年12月到货2台1800T压铸机和2台3500T压铸机	1-2年	5,042.73	110.14	1,179.03	3,973.84
熔炼炉改造项目	喷雾设备于2021年9月份到货，铝合金定量炉于2021年12月份到货，配套横梁设备2022年1月份到货	6-15个月	1,051.04	610.95	474.75	1,187.24
车间自动化机器人	机器人上下料系统主要于2021年8月份到货，切边机及三坐标	5-8个月	553.16	550.49	186.24	917.41

安装项目	于2021年11月到货，喷雾/取件机器人于2021年12月到货					
立式加工中心安装项目	首批立式加工中心及高速五轴加工中心于2021年11月至12月陆续到货，增购立式加工中心于2022年6月到货	6-9个月	869.91	531.46	642.89	758.48
高速龙门加工中心安装项目	2021年8月份及9月份分批到货	4个月左右	1,128.29	55.23	1,103.24	80.28
合计	-	-	8,645.13	1,858.27	3,586.15	6,917.25
占比	-	-	83.89%	-	-	79.33%

截至2022年6月末，公司大额在建工程项目主要为在安装大型压铸件、熔炼炉配套设备、车间自动化机器人及加工中心设备，合计金额6,917.25万元，占期末在建工程余额的比例为79.33%。期末在安装压铸件均为2021年下半年开始采购，因压铸件需要主机与周边配套设施集成共同调试，调试周期较长，并且验收条款里通常要求整体设备连续生产12小时产品或连续生产一定数量的产品、通过设备稳定性测试后方可验收，因此安装调试周期较长，一般需要1-2年左右。熔炼炉配套设备及车间自动化机器人2021年四季度采购，2021年末及2022年初陆续到货，2022年上半年已完成部分设备安装调试并转固，预计2022年下半年完成剩余设备转固。立式加工中心设备分别于2021年底及2022年上半年到货，陆续安装并逐步转固，设备安装进度正常。高速龙门加工中心设备主体已于2022年上半年完成转固，2022年6月末结存金额较小，系部分设备修理调试，预计2022年下半年完成转固。

综上所述，公司报告期末大额设备安装在在建工程主要为在安装大型压铸件、熔炼炉设备及加工中心。大额设备安装在在建工程余额与设备实际采购到货时间及安装调试周期情况基本一致，报告期末存在大额设备安装在在建工程符合公司实际情况，具有合理性。

四、列示各期长期待摊费用的具体构成、对应车型及客户、金额、摊销方法，结合模具的使用周期、耗损速度、对应产品生命周期，分析模具摊销方法是否合理，是否符合行业惯例；结合在手订单、对应车型产销情况说明报告期内长期待摊费用金额逐年增加的原因、长期待摊费用是否存在减值迹象。

(一) 列示各期长期待摊费用的具体构成、对应车型及客户、金额、摊销方法，结合模具的使用周期、耗损速度、对应产品生命周期，分析模具摊销方法是否合理，是否符合行业惯例

报告期各期，公司长期待摊费用均由模具开发成本构成，用于生产配套的汽车类零部件及工业类零部件产品，具体构成如下：

单位：万元

模具类别	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车类	3,761.00	95.87%	3,224.08	95.82%	2,890.72	96.87%	2,671.52	98.64%
工业类	161.91	4.13%	140.57	4.18%	93.41	3.13%	36.72	1.36%
总计	3,922.91	100.00%	3,364.65	100.00%	2,984.13	100.00%	2,708.24	100.00%

如上表，报告期各期，公司长期待摊费用主要为生产汽车类零部件所需的各类模具。

报告期各期末，汽车类模具对应车型及客户、金额如下：

单位：万元

客户	车型	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上汽集团	荣威、名爵、上汽大通系列车型、瑞虎8/8plus, 星途揽月等车型	2,082.00	55.36%	1,933.83	59.98%	1,850.23	64.01%	1,780.55	66.65%
威巴克	奔驰、宝马、通用等汽车品牌	308.23	8.20%	287.38	8.91%	147.82	5.11%	66.96	2.51%
亚新科噪声与振动技术(安徽)有限公司	奇瑞、广汽传祺等汽车品牌	221.95	5.90%	208.32	6.46%	140.47	4.86%	102.73	3.85%
重庆恒伟林汽车零部件有限公司	吉利、比亚迪等汽车品牌	181.37	4.82%	103.39	3.21%	96.81	3.35%	52.38	1.96%
博戈集团	奥迪、奔驰、宝马等汽车品牌	168.92	4.49%	185.33	5.75%	183.55	6.35%	174.83	6.54%
其他客户	-	798.52	21.23%	505.83	15.69%	471.84	16.32%	494.06	18.49%
合计	-	3,761.00	100.00%	3,224.08	100.00%	2,890.72	100.00%	2,671.52	100.00%

如上表，公司长期待摊费用中核算的模具对应的主要客户为上汽集团、威巴克、博戈集团等长期合作的客户，客户结构较为稳定。对应的主要车型包含荣威、名爵等国产汽车品牌，也包括奥迪、奔驰等国外汽车品牌。近年来，公司与主要客户的合作不断加深，配套的模具也逐年增加。

公司长期待摊费用中的模具按工作量法摊销。模具的主要材料为钢材，在保存良好的情况下不会产生损耗，因此模具的存续年限不构成影响使用周期的主要因素。在铝合金零部件的生产过程中，模具的损耗产生于压铸设备压铸成型过程中对模具的高压压射。模具用于压铸的次数越多，磨损程度越大，因此模具摊销与工作量相关。模具的工作量根据与客户约定的压铸次数及模具历史使用次数、技术参数要求、产品质量等因素合理确定。公司长期待摊费用中的模具主要用于生产汽车类零部件，汽车零部件项目通常要经过客户验厂评审、产品论证、产品设计、送样、定点、小批量生产、量产等环节，产品的生命周期主要取决于产品配套的终端车型的需求，通常为 4-8 年。

公司与同行业可比公司模具摊销政策对比如下：

公司名称	模具摊销政策
爱柯迪	按工作量法进行摊销
文灿股份	按照直线法摊销，摊销期为模具使用期间。
嵘泰股份	按照工作量法进行摊销
永茂泰	按照工作量法进行分摊
晋拓科技	按照工作量法进行摊销
纽泰格	压铸模具费用在12个月内平均分摊
发行人	按照工作量法进行摊销

如上表，同行业可比公司多以工作量法对模具进行摊销，公司模具摊销方法与生产铝合金压铸件产品的压铸次数相关，与可比公司模具摊销政策基本一致。

（二）结合在手订单、对应车型产销情况说明报告期内长期待摊费用金额逐年增加的原因、长期待摊费用是否存在减值迹象

报告期各期末，汽车类零部件模具对应的主要客户为上汽集团、威巴克、博戈集团等客户。随着公司业务规模的扩大，在手订单金额逐年增加，公司整体产销量也逐年增加，模具金额也相应逐年增加。各期末主要客户模具金额和零部件在手订单金额如下：

单位：万元

客户	车型	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
		模具金额	在手订单	模具金额	在手订单	模具金额	在手订单	模具金额	在手订单
上汽集团	荣威、名爵、上汽大通系列车型、瑞虎8/8plus，星途揽月等车型	2,082.00	6,460.89	1,933.83	2,762.34	1,850.23	1,973.76	1,780.55	1,130.05
威巴克	奔驰、宝马、通用等汽车品牌	308.23	1,436.86	287.38	1,073.12	147.82	1,157.29	66.96	864.61
亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司	奇瑞、广汽传祺等汽车品牌	221.95	1,188.50	208.32	576.91	140.47	327.10	102.73	82.10
重庆恒伟林汽车零部件有限公司	吉利、比亚迪等汽车品牌	181.37	862.97	103.39	493.49	96.81	338.73	52.38	24.86
博戈集团	奥迪、奔驰、宝马等汽车品牌	168.92	1,580.36	185.33	1,689.50	183.55	1,413.46	174.83	1,254.06

报告期各期，公司与主要客户形成了较为长期、紧密的合作关系。公司对上汽集团、亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司等汽车类零部件客户在手订单逐年增加，公司为其配套的模具金额也增加。

上汽集团为汽车类模具最主要的客户，报告期各期末，公司配套上汽集团汽车类零部件的模具金额分别为 1,780.55 万元、1,850.23 万元、1,933.83 万元和 2,082.00 万元，金额逐年增加，是公司模具金额的主要来源。公司配套上汽集团汽车类零部件，配套的车型主要为荣威、名爵、上汽大通系列车型和瑞虎 8/8plus，星途揽月等国产汽车品牌畅销车型。报告期内，随着公司与上汽集团的合作不断加深，公司持续为其开发发动机缸体、发动机裙架等动力系统零部件，配套荣威、名爵、上汽大通系列车型。同时，依托现有的发动机系列零部件的产品优势，公司将与上汽集团的业务延伸至传动系统零部件领域，开发变速箱壳体等零部件，配套奇瑞汽车旗下瑞虎 8/8plus，星途揽月等车型。报告期内，随着公司向上汽集团配套的产品种类不断丰富，模具金额也随之增长。

公司为上汽集团、威巴克、亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司、重庆恒伟林汽车零部件有限公司和博戈集团配套的汽车类零部件主要为动力传动系

统零部件和悬挂系统零部件，匹配奥迪、奔驰等多个汽车品牌，对应的车型众多，单一配套车型的产销量对公司的影响较小。

报告期各期，长期待摊费用为根据客户需求开发的生产用模具，与客户生产计划及订单相匹配，不存在减值迹象。

五、结合发行人关于模具的有关情况（如是否具备独立的模具开发能力、试模时间、现有模具中订单覆盖比例和各期同步开发及量产的零部件数量等角度），进一步分析发行人在研发能力方面的竞争优劣势。

（一）公司模具研发优势

1、公司具备模具的自主设计和制造能力

公司深耕压铸行业多年，持续为客户提供优质的铝合金精密压铸件产品，产品覆盖包括新能源汽车在内的汽车零部件以及工业零部件。在软件上，公司在生产经营中积累了大量模具的研发与生产经验，拥有围绕模具研发、设计生产相关的一系列核心技术。在研发硬件上，公司拥有一只具有多年研发经验的研发团队，同时公司还拥有模流仿真软件与 3D 设计软件辅助设计与制造。公司配备有高精度机加工设备以及影像测量仪、金属 CT 机、三坐标测量仪等模具检测设备，为公司设计与制造精密、耐用的模具提供了物质基础。

2、公司具备先进的模具设计制造技术

在技术上公司具备了多项模具相关的核心技术，具体情况如下：

序号	核心技术名称	技术简介
1	超真空压铸模具开发技术	公司拥有车身结构件高真空模具的独特密封设计，浇排设计以及温度场设计等一整套成熟技术。实现了此类压铸模具 30mbar~50mbar 的高真空度，微喷涂要求。匹配实时控制的真空压铸工艺，实现超真空压铸生产，使生产的压铸件达到低含气量、可固溶处理、可焊接等性能指标，满足汽车轻量化对高性能压铸件的要求
2	反向顶出控制技术	针对各种复杂铸件的结构因动定模方向的包紧力不一致，致使开模时容易产生粘模，拉变形等情况，公司设计了全新的定模（滑块）反向顶出结构，从而规避上述风险，提升生产节拍。本技术能有效提高碟簧在工作过程中的稳定性以及使用寿命

公司作为具有多年铝合金精密压铸件生产经验的压铸厂商，一直持续为全球

各大知名汽车主机厂商以及零部件厂商提供模具及生产的相关产品，公司拥有多年的模具设计开发与制造经验。报告期内，公司拥有模具相关专利 55 项，体现了公司模具开发的设计水平与制造技术。

3、公司具备高效的模具开发能力

公司具备多年的模具设计开发以及在工装供应商处进行模具试制与生产的经验，帮助公司模具的自主生产效率逐渐提升。报告期内，发行人模具自主开发制造过程中的平均修模次数 2.43 次，部分模具可一次通过试模，平均试模时间约 43.51 小时，部分试模时间最小可缩短至 5 小时以内，模具制作的平均周期约 46.20 天，精度可以达到 0.02 毫米水平。

2022 年 6 月末，发行人长期待摊费用中的模具数量合计 286 套，其中应用于当期及后续订单生产的模具数量为 279 套，占比为 97.55%。2022 年 6 月末，发行人长期待摊费用账面价值 3,922.91 万元，长期待摊费用中模具对应的零部件产品在手订单金额为 18,254.32 万元。发行人模具系根据客户产品需要进行设计开发，通常一套模具对应一种压铸零部件产品，也存在部分零部件共用一套模具的情况。报告期各期公司开发及量产的零部件情况如下：

单位：种

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
开发零部件数量	62	168	187	234
量产零部件数量	30	99	123	173

报告期内公司保持了较高的零部件开发效率，随着公司研发重心逐渐向较大、较复杂铝合金压铸件倾斜，公司各年度开发及量产的零部件数量呈现下降趋势。综上所述，发行人已在模具设计与制造方面具备了必要的资源，形成了自主研发能力、核心技术体系与管理体系，并且具备高效的模具开发能力。

（二）公司模具研发劣势

报告期内，公司不断加大模具研发投入，模具自制比例不断上升，公司依靠自身的模具研发设计与制造能力不断加强对模具制造环节的管控能力。受限于公司的资金规模，公司无法实现全部模具的自主制造，目前仍有部分模具需要在设计图纸后交由公司的工装供应商生产制造。相较于模具完全自行制造，交由工装供应商制造存在一定图纸泄露的风险，也存在产品交期不可控的风险。随着公司

未来业务的快速增长，公司模具设计与制造产能的需求也将逐渐增加，公司需要持续投资以不断加强公司模具设计与制造能力。

六、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅同行业可比公司定期报告及公司机器设备台账，分析公司主营业务收入与机器设备投入的匹配性与同行业可比公司的差异；

2、查阅公司募投项目可行性研究报告与公司机器设备台账，分析拟投资30,106万元购买机器设备的合理性；

3、取得公司在手订单情况，分析发行人对募投项目新增产能的消化能力；

4、检查发行人在建工程增减变动相关的支持性凭证，包括采购合同、发票、收货单，检查设备安装调试验收单，试生产记录、安装周期，判断资本化时点的合理性，转固资料是否齐全，并分析期末主要设备工程是否存在未及时转固情况；

5、对发行人在建工程进行监盘，检查在建工程期末是否存在、完整，实地查看在建工程期末是否尚处于在建状态；

6、获取发行人长期待摊费用明细，按模具配套的零部件匹配相应的客户及车型，了解模具摊销方法，并与同行业可比公司的模具核算方法进行对比分析；实地监盘模具，查看其存放和使用状态；

7、访谈发行人核心技术人员，了解人关于模具的有关情况，分析发行人在研发能力方面的竞争优劣势。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人固定投资与自身经营规模匹配，与同行业可比公司不存在重大差异；公司募投项目单位机器设备原值产出略低于公司目前单位机器设备原值产出具有合理性，募投项目机器设备投入有利于提升公司智能化、自动化水平并为公司未来发展奠定产能基础，募投项目拟投资30,106万元购买机器设备具备合理性。

2、募投项目新增设备的折旧额将一定程度降低公司毛利率，未来公司所在的铝合金压铸行业未来发展情况较好，同时公司已经具备一定市场知名度。随着

未来市场的快速发展以及市场占有率的进一步提升，公司具备进一步消化募投新增产品的市场空间。

3、报告期各期，发行人在建工程主要由压铸机、各类生产线及加工中心等生产用机器设备构成。发行人购入需安装的设备或自行建造的固定资产，自达到预定可使用状态之日起从在建工程转入固定资产。发行人基于在建工程达到预定可使用状态时转入固定资产，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在推迟转固的情形。报告期末大额设备安装在建工程主要系大型压铸机、熔化炉设备及加工中心，与设备实际采购到货时间及安装调试周期情况基本一致，符合公司实际情况，具有合理性。

4、发行人长期待摊费用主要由汽车类模具开发成本构成，对应的主要客户为上汽集团、威巴克等长期合作客户，对应的主要车型包含荣威、名爵等国产汽车品牌，也包括奥迪、奔驰等国外汽车品牌。发行人长期待摊费用中的模具按工作量法摊销，摊销方法与生产铝合金压铸件产品的压铸次数相关，与可比公司模具摊销政策基本一致。长期待摊费用余额与发行人在手订单余额匹配，配套的零部件产品种类不断丰富，长期待摊费用金额亦随之逐年增加，不存在减值迹象。

5、发行人已在模具设计与制造方面具备了必要的资源，形成了自主研发能力、核心技术体系与管理体系，并且具备高效的模具开发能力，同时公司亦需要持续投资以不断加强公司模具设计与制造能力。

问题 14、关于财务内控规范性

申请文件显示：（1）报告期各期末，发行人第三方回款金额分别为 498.07 万元、467.50 万元和 908.07 万元，均为客户集团内部统一支付。（2）报告期内，发行人存在通过供应商取得银行贷款的情形，合计 4,400 万元，截至 2020 年 1 月已全部归还。

请发行人：（1）列示各期第三方回款形成原因、对应客户及金额、占营业收入的比例，结合销售规模、客户特征分析报告期内第三方回款金额变动的原因；说明针对第三方回款的内部控制措施及其执行情况，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系。（2）逐条对照并说明是否存在本所《创业板股票首次公开发行上市审核

问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见,说明对财务内控不规范情形的核查方法、核查程序及结论，是否采取针对性核查措施。

【回复】

一、列示各期第三方回款形成原因、对应客户及金额、占营业收入的比例，结合销售规模、客户特征分析报告期内第三方回款金额变动的原因；说明针对第三方回款的内部控制措施及其执行情况，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系。

(一) 列示各期第三方回款形成原因、对应客户及金额、占营业收入的比例，结合销售规模、客户特征分析报告期内第三方回款金额变动的原因

报告期内，公司收到的第三方回款的金额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
第三方回款金额	91.81	908.07	467.50	498.07
其中：客户集团内部统一支付	91.81	908.07	467.50	498.07
营业收入	50,619.85	89,760.16	65,170.99	50,988.07
第三方回款占比	0.18%	1.01%	0.72%	0.98%

2019年至2022年1-6月，公司收到的第三方回款金额分别为498.07万元、467.50万元、908.07万元及91.81万元，占当期营业收入的比重分别为0.98%、0.72%、1.01%及0.18%，占比较低。

报告期内，公司第三方回款形成原因均为客户集团内部统一支付，具有商业合理性，且未发生货款归属纠纷，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	第三方回款金额			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
奥创集团	86.34	124.03	48.83	58.30
奇卡集团	-	419.27	-	-
CMP集团	-	254.05	-	1.71
帝侗阿尔	-	-	396.97	387.27

威巴克	-	23.48	13.41	49.20
敏实集团	-	83.24	-	-
其他零星客户	5.47	3.99	8.29	1.61
合计	91.81	908.07	467.50	498.07
占营业收入比例	0.18%	1.01%	0.72%	0.98%

由上表可知，报告期内公司第三方回款的客户主要有奥创集团、奇卡集团、CMP 集团、帝倜阿尔、威巴克和敏实集团，这类客户为国际知名汽车零部件跨国企业或全球大型工业类产品生产跨国企业，其企业集团拥有众多分支公司，组织层次复杂，在全球各地设立的经营实体主要负责产品生产，采购、销售、财务等职能一般由集团集中管理，对供应商的付款由集团财务中心统一支付或安排集团内其他公司支付。由于交易主体众多，出于交易习惯、付款便捷性、资金管理效率等因素的考虑，此类集团客户有时会指定集团财务中心或同一集团下的其他公司进行付款。

报告期各期，发行人第三方回款金额占第三方回款客户的销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
第三方回款金额	86.34	904.08	459.21	496.46
第三方回款客户营业收入	13,910.83	24,222.68	19,319.32	20,525.67
第三方回款占比	0.62%	3.73%	2.38%	2.42%

由上表可知，报告期各期发行人第三方回款金额分别为 496.46 万元、459.21 万元、904.08 万元及 86.34 万元，占对应相关客户的营业收入的比例分别为 2.42%、2.38%、3.73% 及 0.62%，占比较小。公司与主要第三方回款客户集团下的多个子公司开展业务合作，受客户自身资金管理效率、付款便捷性等因素的影响，报告期各期发行人的第三方回款金额会产生一定变化。第三方回款金额占对应集团客户销售总额的比例较小，具有商业合理性。

（二）说明针对第三方回款的内部控制措施及其执行情况，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系

发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人与第三方回款客户、实际支付方不存在关联关系。公司针对第三方回款制定了相关的内部控制制度，具体情况如下：

事前控制：公司财务部门建立了客户台账并对客户信息进行管理；公司与客户建立业务合作关系后，财务部门将客户提供的银行账户信息、开票信息等相关资料与签署的合同或协议信息进行核对，核对无误后录入系统；

事中控制：公司财务部门建立并管理应收账款台账，定期与业务部门核对应收账款相关信息；公司收到客户回款后，财务部门将银行回单上的付款单位、付款摘要等信息与合同约定的付款方等信息进行核对。若存在第三方回款情形，财务部与公司业务人员进行确认，并进一步确认付款方与客户是否存在关联关系；

事后控制：发行人财务部门定期更新应收账款台账并与业务部门台账核对，发行人业务部门定期与客户对账，对账过程中双方将对当期销售情况及回款情况进行核对和确认。

报告期内，公司第三方回款占其营业收入的比例分别为 0.98%、0.72%、1.01% 及 0.18%，占比较低，且均为客户集团内部统一支付，第三方回款具有真实的交易背景、不存在虚构交易或调节账龄情况。报告期内公司与客户之间亦未发生因第三方回款导致的货款归属纠纷。第三方回款情况未对发行人的业务经营、财务管理和收入真实性造成不利影响，相关内部控制制度健全有效。

二、逐条对照并说明是否存在本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

（一）根据《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 关于财务内控不规范情形的规定，公司报告期内除存在转贷外，发行人对报告期内是否存在其他财务内控不规范的相关情况核查如下：

序号	核查事项	是否存在相关情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”）	是
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否

3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4	通过关联方或第三方代收货款	否
5	利用个人账户对外收付款项	否
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等	否

(二) 报告期内发行人转贷的具体情况及整改措施

报告期内，亚德林存在财务内控不规范情形，即为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商取得银行贷款。由于公司供应商及其付款需求较为分散，无法完全满足银行提款采用受托一次性支付的要求，发行人通过中国建设银行股份有限公司以受托支付方式直接支付给供应商衢州永创铝业有限公司转贷金额4,400万元，后由衢州永创铝业有限公司将该等款项支付给亚德林，亚德林获得上述转贷款项后，再支付给其他供应商，转贷详情如下：

序号	贷款银行	贷款合同编号	贷款利率	转贷金额 (万元)	供应商名称	贷款归还时间
1	中国建设银行 吴江分行	HTWBTZ32299 7600201800382	4.35%	2,000.00	衢州永创铝 业有限公司	2019/12/30
2	中国建设银行 吴江分行	HTWBTZ32299 7600201800313	4.35%	2,000.00	衢州永创铝 业有限公司	2020/1/2
3	中国建设银行 吴江分行	KJRZXF-WJ- 2019-003	4.325%	400.00	衢州永创铝 业有限公司	2020/1/2

公司通过供应商取得的上述贷款用于支付供应商采购款、支付员工工资等日常经营，且已按期偿还上述贷款并支付利息，不存在逾期还款的情况，未给相关贷款银行造成损失。中国建设银行股份有限公司吴江分行（现更名为：中国建设银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区分行）已经出具《情况说明》，确认亚德林在该行的银行贷款均按时偿还，未出现逾期、欠息等情况，不存在给该行造成损失或损害该行利益的情况，不存在其他风险事项，就相关贷款涉及的借款合同或担保合同及其履行事宜，不存在任何诉讼、争议、纠纷或潜在诉讼、争议、纠纷。公司的转贷行为未对贷款银行或其他相关第三方造成任何损失，未因上述融资行为而受到相关主管部门的行政处罚，公司的转贷行为不属于重大违法违规行为。发行人实际控制人已出具承诺，如发行人因前述转贷受到任何罚款或损失，将由其连带足额补偿公司因此发生的支出或所受损失。

上述转贷发生在 2019 年 1 月，自 2019 年 2 月起公司未新增转贷行为。公司已依照相关法律、法规，建立健全了法人治理结构，完善健全了相关内控制度，以进一步加强公司在资金管理、融资管理等方面的内部控制力度与规范运作程度。目前，公司严格按照相关制度要求履行相关内部控制制度，有效保证了公司资金管理的有效性与规范性。

根据容诚所出具的《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2022]200Z0434 号），容诚所认为：“亚德林于 2022 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

综上所述，发行人报告期内存在的转贷行为不属于主观恶意行为且已经完成整改，不存在因转贷被银行监管部门处罚或接受调查的情形，发行人已经建立了有效的财务报告内部控制，发行人报告期内的转贷事项不会对本次发行构成实质障碍。公司报告期内除存在转贷外，不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

三、申报会计师发表明确意见，说明对财务内控不规范情形的核查方法、核查程序及结论，是否采取针对性核查措施。

（一）核查程序

1、获取发行人第三方回款明细表；访谈发行人财务负责人，了解第三方回款对应的主要客户、金额及原因，分析第三方回款商业合理性；访谈发行人财务负责人和销售负责人，了解发行人第三方回款的内部控制措施；取得发行人实际控制人、董监高的调查表，并查阅发行人及其控股股东、实际控制人和董监高的银行账户流水，核查发行人及其控股股东及上述相关人员是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系；

2、访谈发行人财务负责人及相关人员，获取并查阅发行人的公司章程、资金管理制度、关联交易管理制度、对外担保制度等关于财务内控制度的文件，了解公司的财务内控制度的制定及执行情况；

3、执行内控有效性测试，并针对销售、采购等业务流程抽取原始凭证进行穿行测试，核查财务内部控制制度是否有效执行；

4、对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事（独立董事、外部董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立的银行账户

资金流水进行了核查，关注是否存在“转贷”、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、出借公司账户为他人收付款项、存在异常大额资金往来等行为；

5、获取报告期内发行人借款明细表，借款合同、银行回单，核查转贷获取资金的资金流向、资金用途、还款情况；访谈了发放转贷资金的银行并获取其出具的《情况说明》；

6、访谈发行人主要供应商及客户，了解其与发行人资金往来情况和真实交易背景情况；

7、获取发行人商业票据台账，核查被背书方是否为发行人供应商或关联方、是否具有真实的交易背景；

8、检索了中国银行保险监督管理委员会江苏监管局、中国银行保险监督管理委员会等网站。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司第三方回款占其营业收入的比例分别为 0.98%、0.72%、1.01%及 0.18%，占比较低，且均为客户集团内部统一支付；公司第三方回款金额变动原因主要受客户出于资金管理效率、付款便捷性等因素影响，其存在部分货款由集团财务中心或同一集团下的其他公司进行付款的情形；发行人针对第三方回款的内部控制措施有效；发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人与第三方回款客户、实际支付方不存在关联关系。公司针对第三方回款制定了相关的内部控制制度。

2、发行人报告期内存在的转贷行为不属于主观恶意行为且已经完成整改，不存在因转贷被银行监管部门处罚或接受调查的情形，发行人已经建立了有效的财务报告内部控制，发行人报告期内的转贷事项不会对本次发行构成实质障碍。公司报告期内除存在转贷外，不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

问题 17、关于资产完整性

申请文件显示：（1）报告期内，发行人由于非流动性资产投入金额较大，

负债金额较高，流动比率、速动比率相对可比公司较低，存在一定的短期偿债风险。发行人存在将土地使用权、房产和机器设备等生产经营重要资产抵押的情形。发行人在重大风险提示中披露了资产权利受限及相关偿债风险。（2）发行人商标均继受自控股股东上海亚德林无偿转让。发行人 79 项专利中有 19 项自上海亚德林处继受取得。发行人发明专利于 2012、2015 年取得。

请发行人：（1）说明发行人资产抵押的原因、融资款项用途、抵押权人、约定的抵押权实现情形、设定抵押权的土地与房产面积及占比、设立抵押权的机器设备占比及金额；发行人的还贷能力，是否存在抵押权实现的风险，如抵押权实现对发行人生产经营的影响。（2）说明发行人自商标、专利自控股股东受让的过程、对价，是否已完整注入发行人，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明发行人资产抵押的原因、融资款项用途、抵押权人、约定的抵押权实现情形、设定抵押权的土地与房产面积及占比、设立抵押权的机器设备占比及金额；发行人的还贷能力，是否存在抵押权实现的风险，如抵押权实现对发行人生产经营的影响。

1、说明发行人资产抵押的原因、融资款项用途、抵押权人、约定的抵押权实现情形、设定抵押权的土地、房产面积及占比、设立抵押权的机器设备占比及金额

（1）发行人设定抵押权的土地、房产情况

截至本回复出具之日，发行人设定抵押权的土地、房产相关情况具体如下：

序号	不动产权证号	抵押原因	融资款项用途	抵押权人	约定的抵押权实现情形	设定抵押权的土地、房产面积（m ² ）	占不动产权证载面积（%）
1	苏（2017）吴江区不动产权第9061775号	银行授信	支付货款等	上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行	1. 债务人构成主合同项下违约的； 2. 抵押人构成主合同项下违约的； 3. 发生主合同项下债权人可以提前实现债权的情形的；	土地 94,022.80、房屋 78,657.93	100

					4. 发生本合同双方约定可以处分抵押财产的其他情形。		
2	苏（2017）吴江区不动产权第9061777号	银行授信	日常生产经营周转	中国建设银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区分行（曾用名为中国建设银行股份有限公司吴江分行，以下简称“ 建行长三角一体化分行 ”）	发行人不履行主合同项下到期债务或不履行被宣布提前到期的债务，或违反主合同的其他约定，或者发生主合同项下危及建行长三角一体化分行债权的情形导致其行使担保权利的，建行长三角一体化分行有权处分抵押财产。	土地 14,989.70、房屋 95.74	100
3	苏（2019）吴江区不动产权第9059262号	银行授信	日常生产经营周转	建行长三角一体化分行	发行人不履行主合同项下到期债务或不履行被宣布提前到期的债务，或违反主合同的其他约定，建行长三角一体化分行有权处分抵押财产。	土地 58,807.10、房屋 45,038.20	100

发行人设定抵押权的土地、房产总面积占其目前拥有的土地、房产总面积的100%。

（2）发行人设定抵押权的机器设备情况

2019年11月28日，因日常生产经营周转需要，发行人与建行长三角一体化分行签署《最高额抵押合同》（编号：XWJ-2019-ZGDY-0273号），约定发行人以空压机等所列275项机器设备为其在2019年11月28日至2022年11月27日期间对建行长三角一体化分行产生的不超过14,764.93万元的债务提供抵押担保。如发行人不履行主合同项下到期债务或不履行被宣布提前到期的债务，或违反主合同的其他约定，建行长三角一体化分行有权处分抵押财产。

截至2022年6月30日，发行人受限机械设备的资产净值为5,616.50万元，全部机械设备的资产净值为39,776.69万元，设定抵押权的机械设备占全部机械设备的14.12%。

2、说明发行人的还贷能力，是否存在抵押权实现的风险，如抵押权实现对发行人生产经营的影响

（1）发行人的还贷能力

发行人报告期内的相关财务指标如下：

项目	2022年6月30日 /2022年1-6月	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度
----	--------------------------	------------------------	------------------------	------------------------

资产负债率（合并）	53.96%	53.21%	44.34%	41.68%
营业收入（万元）	50,619.85	89,760.16	65,170.99	50,988.07
净利润（万元）	3,047.87	5,001.88	3,712.24	1,221.35
利息保障倍数（倍）	4.69	5.04	4.51	2.22

报告期内，发行人的资产负债率处于合理范围之内，利息保障倍数较高，发行人的收入和利润规模持续增长，盈利能力较强，具备良好的还贷能力。

（2）抵押权实现的风险较低

根据《中华人民共和国民法典》第四百一十条规定：“债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现抵押权的情形，抵押权人可以与抵押人协议以抵押财产折价或者以拍卖、变卖该抵押财产所得的价款优先受偿。协议损害其他债权人利益的，其他债权人可以请求人民法院撤销该协议。抵押权人与抵押人未就抵押权实现方式达成协议的，抵押权人可以请求人民法院拍卖、变卖抵押财产。抵押财产折价或者变卖的，应当参照市场价格”。

根据发行人与相关金融机构签订的抵押协议，其中约定抵押权实现的主要原因系发行人不履行主合同项下到期债务或不履行被宣布提前到期的债务，或违反主合同的其他约定等。鉴于报告期内，发行人净利润、营业收入和利息保障倍数均稳步提升，且随着公司经营规模的扩大，盈利能力逐步提升，具备良好的还贷能力，抵押权实现的风险较低。但是如果发行人在未来的生产经营过程中，因市场环境发生重大不利变化导致发行人产生经营困难，发行人偿债能力下降从而导致未能如期偿还借款，则上述已经抵押的土地、房产、机器设备等资产存在被金融机构冻结或处置的风险，发行人的正常生产经营活动可能受到重大不利影响。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、法律风险”之“（一）资产权利受限风险”进行披露。

综上所述，发行人具备良好的还贷能力，抵押权实现的风险较低，但如果抵押权实现则发行人的正常生产经营活动可能受到重大不利影响。

二、申报会计师对问题（1）发表明确意见。

（一）核查程序

- 1、查阅发行人抵押合同及其对应的借款合同；
- 2、查阅发行人不动产权证书及其不动产登记簿查询记录；
- 3、查阅发行人《企业信用报告》；

4、登录中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统查询了相关抵押情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人因银行融资需要将全部土地、房产以及部分设备抵押给银行具有合理性，发行人具备良好的还贷能力，抵押权实现的风险较低，如抵押权实现则发行人的正常生产经营活动可能受到重大不利影响。

问题 18、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人、控股股东、实际控制人、发行人关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

【回复】

一、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人、控股股东、实际控制人、发行人关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

根据《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，结合发行人所处经营环境、业务流程、行业类型、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，申报会计师对发行人相关资金流水进行核查。具体情况如下：

（一）核查范围

发行人相关资金流水核查主体范围为：发行人（包括发行人子公司）、控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的企业、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员。具体核查范围及核查账户数量情况如下：

序号	名称	与发行人的关系	账户数量	开户银行	检查期间	备注
1	亚德林	发行人	65	建设银行等 11 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
2	亚德林新能源	发行人控股子公司	2	建设银行等 2 家银行	2021.5.21-2022.6.30	于 2021 年 5 月 21 日成立
3	安徽亚德林	发行人曾全资子公司	1	建设银行等 1 家银行	2019.1.1-2021.9.1	于 2021 年 9 月 1 日注销
4	上海亚德林	发行人控股股东	13	农业银行等 8 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
5	恺厉投资	实际控制人控制的企业	2	农业银行等 2 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
6	上海亚乐实业有限公司	实际控制人曾控制的企业	1	农业银行等 1 家银行	2019.1.1-2022.6.30	于 2003 年 10 月 17 日被吊销，尚未注销
7	上海有益投资服务部	实际控制人曾控制的企业	1	农业银行等 1 家银行	2019.1.1-2020.1.8	于 2020 年 1 月 8 日注销
8	上海亚德林实业有限公司	实际控制人曾控制的企业	1	建设银行等 1 家银行	2019.1.1-2021.6.10	于 2021 年 6 月 10 日注销
9	沈林根	实际控制人、董事长、总经理、核心技术人员	21	建设银行等 9 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
10	沈亚红	实际控制人配偶	12	农业银行等 6 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
11	劳宇明	董事、董事会秘书、财务总监	17	中国银行等 10 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
12	陈罡	董事	14	交通银行等 7 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
13	朱雪峰	董事	10	农业银行等 4 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
14	齐永年	监事会主席、核心技术人员	5	浦发银行等 4 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
15	沈雪金	职工代表监事	6	建设银行等 6 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
16	王霞	监事	4	工商银行等 3 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
17	吴士祥	核心技术人员	10	工商银行等 7 家银行	2019.1.1-2022.6.30	-
18	张群	财务经理	9	工商银行等 5 家	2019.1.1-2022.6.30	-
19	朱燕	出纳	6	农业银行等 3 家	2019.1.1-2022.6.30	-

发行人独立董事王国祥、吴英华、范琦因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，未提供个人账户清单和资金流水，申报会计师主要结合独立董事出具

的关于个人资金流水的承诺、发行人报告期内的账户资金流水、银行日记账、现金日记账以及相关自然人、实际控制人控制的企业提供的资金流水进行替代性核查。

(二) 取得流水的方法、账户完整性核查

1、取得资金流水的方法

法人主体：对于法人主体的资金流水，申报会计师陪同企业人员到银行现场打印获取。

自然人：发行人实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员由申报会计师陪同本人持身份证到主要银行现场打印银行流水；对于实际控制人及其配偶的境外账户，由申报会计师陪同本人登陆相关银行官网导出电子银行流水。

2、账户完整性核查

(1) 法人主体

A.根据获取的《已开立银行结算账户清单》，申报会计师实地前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告期内存续及注销账户的银行获取账户交易流水。

B.通过与银行函证中确认的发行人报告期内各期末的相关银行账户（包括零余额账户）以及各报告期注销的银行账户情况比对，复核相关银行账户的完整性。通过将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性。

C.取得相关企业出具的关于名下银行账户及银行流水情况的承诺函，承诺其已提供报告期内以本企业名义开立的所有银行账户资金流水（包括已注销账户）。

(2) 自然人主体

A.申报会计师陪同自然人到各银行现场，核查了上述自然人在全国 6 大国有银行（包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行和邮储银行）、主要股份制商业银行（包括招商银行、平安银行、中信银行、宁波银行、浦发银行、光大银行、江苏银行、徽商银行）和苏州当地主要银行（苏州银行、苏州农村商业银行）的开卡记录，打印个人银行开立账户清单，确认上述相关人员的银行账户完整性。对于其他银行账户，申报会计师获取了个人银行开立账户清单。

B.交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性。

C.取得相关人员出具的关于名下银行卡及银行流水情况的承诺函，承诺其已提供报告期内以本人名义开立的所有银行账户（不含贷记卡）资金流水（包括已注销账户）。

（三）异常标准及确定依据

申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54中关于银行流水核查所需要重点核查报告期内发生的事项，结合发行人业务特点及经营情况，认定如下情形为异常：

（1）发行人大额资金往来存在重大异常，与其经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配，且无合理解释；

（2）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来，且无合理解释；

（3）发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；

（4）发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

（5）发行人存在大额购买无实物形态资产或服务的情形，且相关交易缺乏商业合理性；

（6）发行人控股股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员主要资金流向或用途存在重大异常，且无合理解释；

（7）发行人控股股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在大额异常资金往来，且无合理解释。

（四）核查标准及核查程序

1、核查标准

（1）发行人及其子公司：综合考虑财务报表审计重要性水平、公司的经营模式以及内部控制的有效性等因素，选取发行人单笔超过50万元或等值外币的大额交易作为资金流水的核查标准。

（2）发行人实际控制人及其配偶、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人账户，核查单笔资金收支5万元以上的银

行流水,以及与同一交易对手或相近时间内连续多笔资金收支累计5万元以上的银行流水。

(3) 控股股东、实际控制人控制的企业等企业账户,核查单笔资金收支5万元以上的银行流水,以及与同一交易对手或相近时间内连续多笔资金收支累计5万元以上的银行流水。

2、核查程序

(1) 了解发行人资金管理相关内部控制制度,执行了资金循环穿行测试,核查资金管理相关内部控制是否存在重大缺陷;

(2) 获取发行人及其子公司的《已开立银行结算账户清单》,并与发行人账面记录的银行账户进行核对,以确认账户信息的完整性;

(3) 对发行人及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户、资金归集等信息进行函证;

(4) 获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对,对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查,关注相关关联方在报告期内是否与发行人及子公司有异常资金往来,是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形;

(5) 获取发行人实际控制人、董事(独立董事除外)、监事、高级管理人员、关键岗位人员的关联方调查表;

(6) 取得发行人控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的企业、董事(独立董事除外)、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水,并逐笔核对、查看交易对手方;对于核查标准内的资金流水进行重点核查,了解交易性质、交易对方背景,取得借还款凭证、访谈记录等证据并结合发行人主要客户、主要供应商清单交叉比对,核查上述银行账户是否与其存在资金往来;检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况,检查是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情况;

(7) 访谈主要客户、主要供应商,了解主要客户、主要供应商是否与发行人及其主要关联方存在异常资金往来,了解主要客户、主要供应商是否通过调节产品价格、代垫成本费用等向发行人输送利益。

(五) 核查具体情况

1、发行人及其子公司的账户及资金流水的具体核查情况

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
核查笔数	356	457	671	650	500	483	465	423
总笔数	2,458	1,140	4,875	1,980	3,872	1,699	3,317	1,640
核查金额 (万元)	106,295.66	111,942.60	185,669.22	192,543.40	107,176.88	119,512.54	100,055.18	104,322.01
总金额 (万元)	120,750.66	120,698.07	208,064.76	209,553.94	131,165.23	132,836.89	118,366.84	117,935.06
核查比例	88.03%	92.75%	89.24%	91.88%	81.71%	89.97%	84.53%	88.46%

报告期初，发行人存在为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商取得银行贷款合计 4,400 万元的情形，上述转贷情形已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、（一）报告期内公司财务内控不规范的情况”中充分披露，不存在逾期还款、损害银行利益、涉及诉讼仲裁、违法违规等情形，对本次发行上市不构成实质障碍。自 2019 年 2 月起，公司未新增转贷行为，进一步完善健全了内控制度，有效保证了资金管理的有效性与规范性。

除上述情形外，报告期内，除日常经营收取/支付的销售/采购款外，发行人大额资金流水主要为银行贷款及还款、支付工资、采购设备、缴纳税款、政府补助等与日常经营活动相关的事项，以及股东出资款和分红款等与筹资活动相关的事项，与发行人生产经营活动、资产购置、筹资活动等相匹配。

经核查，申报会计师认为，报告期初，发行人存在通过供应商取得银行贷款的情形，但该等转贷行为未损害银行利益，亦不涉及诉讼仲裁、违法违规等情形，对本次发行上市不构成实质障碍。除上述情形外，报告期内，发行人不存在异常的大额资金往来流水。

2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的账户及资金流水的具体核查情况

期间	项目	资金流入	资金流出
2022年 1-6月	核查数量（笔）	12	9
	核查金额（万元）	413.34	428.34
	主要交易用途	①与自然人间资金往来②收到发行人车辆租金③收到发行人代缴社保、公积金	①与其他法人间资金往来②支付房租及物业费用、员工工资、缴纳税款、慈善捐款

		款项④房租收入	等费用支出
2021 年度	核查数量（笔）	53	26
	核查金额（万元）	1,861.22	1,761.38
	主要交易用途	①分红款②与其他法人间资金往来③房租收入④收到发行人车辆租金⑤收到发行人代缴社保、公积金款项	①与自然人间资金往来②与其他法人间资金往来③分红款④支付房租及物业费用、员工工资、缴纳税款、咨询服务费等费用支出⑤为发行人代缴社保、公积金
2020 年度	核查数量（笔）	49	37
	核查金额（万元）	1,571.04	1,582.99
	主要交易用途	①与自然人间资金往来②收到发行人车辆租金③收到发行人代缴社保、公积金款项④与其他法人间资金往来⑤房租收入⑥理财赎回款⑦不同账户间划转	①与其他法人间资金往来②支付房租及物业费用、员工工资、缴纳税款等费用支出③为发行人代缴社保、公积金④不同账户间划转⑤购车款⑥与自然人间资金往来⑦购买理财
2019 年度	核查数量（笔）	19	33
	核查金额（万元）	1,554.36	1,489.72
	主要交易用途	①收到发行人车辆租金②收到发行人代缴社保、公积金款项③分红款④与其他法人间资金往来⑤不同账户间划转	①分红款②不同账户间划转③为发行人代缴社保、公积金④支付员工工资、缴纳税款、慈善捐款等费用支出⑤与其他法人间资金往来

如上表所示，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的资金往来主要为与其他法人间资金往来、与自然人间资金往来，收到发行人车辆租金、收到发行人代缴社保、公积金款项，支付房租及物业费用、员工工资、缴纳税款、咨询服务费、慈善捐款等费用支出，为发行人代缴社保、公积金，购车款，购买理财及赎回款等，分红款等；其中：①与其他法人间资金往来、与其他自然人间资金往来主要系将资金临时拆借给其他法人、自然人周转使用以及收到的拆借款还款；经核查借还款记录、相关借款合同、相关个人访谈记录及其出具的相关声明文件等资料并对大额流水情况说明签字确认，相关资金往来未见异常；②支付房租及物业费用、员工工资、缴纳税款、咨询服务费、慈善捐款等费用支出系各项少量日常费用支出，单项金额均较小，未用于与发行人相关用途；③收到发行人车辆租金、收到发行人代缴社保、公积金款项为上海亚德林向发行人出租车辆及代缴

社保、公积金相关款项，经核查并取得关联交易相关凭证，与发行人账面核对一致；④房租收入主要系恺厉投资对外出租收取的租金；⑤分红款系收到的投资分红或向股东分红。如上所述，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的资金往来均有合理说明，主要资金流向或用途不存在异常的情形。

3、发行人实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的账户及资金流水的具体核查情况

期间	项目	资金流入	资金流出
2022 年 1-6 月	核查数量（笔）	23	22
	核查金额（万元）	816.28	908.57
	主要交易用途	①与个人投资的公司间资金往来；②亲属朋友同事间往来款；③工资收入；④个人借款；⑤个人账户间划转	①与个人投资的公司间资金往来；②个人还款；③个人消费支出；④个人账户间划转
2021 年度	核查数量（笔）	67	88
	核查金额（万元）	5,793.39	5,630.08
	主要交易用途	①股权出让款；②与个人投资的公司间资金往来；③亲属朋友同事间往来款；④分红款；⑤理财赎回或分红；⑥工资收入；⑦保险理赔款；⑧个人账户间划转	①与个人投资的公司间资金往来；②亲属朋友同事间往来款；③股权受让款；④个人消费支出；⑤买卖证券；⑥购买理财产品；⑦个人还款；⑧房屋装修相关用款；⑨个人账户间划转
2020 年度	核查数量（笔）	80	85
	核查金额（万元）	9,116.98	8,984.61
	主要交易用途	①与个人投资的公司间资金往来；②亲属朋友同事间往来款；③个人借款；④工资收入；⑤理财赎回或分红；⑥个人账户间划转	①与个人投资的公司间资金往来；②亲属朋友同事间往来款；③股权受让款及相关税费；④购买理财产品；⑤个人消费支出；⑥个人账户间划转
2019 年度	核查数量（笔）	106	82
	核查金额（万元）	9,280.30	10,062.09
	主要交易用途	①与个人投资的公司间资金往来；②亲属朋友同事间往来款；③股权出让款；④工资收入；⑤理财赎回或分红；⑥个人账户间划转	①与个人投资的公司间资金往来；②亲属朋友同事间往来款；③股权受让款；④购买外汇；⑤出资款；⑥个人消费支出；⑦购买理财产品；⑧个人账户间划转

如上表所示，发行人实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金往来主要为与个人投资的公司间资金往来、亲属朋友同事间往来款、股权款及出资款、购买理财产品、个人借还款、理财赎回或分红、工资收入、买卖证券、个人消费支出等，其中：①与个人投资的公司间资金往来主要为朱雪峰与其控制的公司间资金往来款项；②大额亲属朋友同事间往来款经核查并取得相关个人访谈记录及其出具的相关声明文件等资料，对大额流水情况说明签字确认，并承诺相关信息的真实、准确、完整；③股权款为股权受让方向股权转让方支付的股权转让对价，出资款为出资股东向被投资方支付的出资价款，经核对股份转让协议书或增资协议书及针对相关股东进行访谈等方式，申报会计师已确认相关资金流转背景的真实性；④个人借还款已通过获取借款协议及访谈等方式，确认相关资金真实性；如上所述，相关人员的资金往来均有合理说明，主要资金流向或用途不存在异常的情形。

（六）就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见

1、发行人内部控制健全有效

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》结合公司实际情况，发行人制定了《财务管理制度》《资金管理制度》《对外担保管理制度》《重大经营与投资决策管理制度》《固定资产管理制度》《客户信用及应收账款管理制度》《销售管理制度》《采购控制程序》《合同评审程序》《关联交易决策制度》《内部审计制度》等制度用于规范公司管理，内部控制健全有效。

经核查，发行人内部控制健全有效。

2、发行人不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形

（1）对发行人资金管理执行穿行测试，发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，公司严格按照制度执行，不存在重大缺陷；

（2）获取发行人及其子公司账面银行账户，并与《已开立银行结算账户清单》核对一致，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；

（3）对发行人及其子公司的大额资金流水进行核查，报告期初，发行人存在通过供应商取得银行贷款的情形，但该等转贷行为未损害银行利益，亦不涉及

诉讼仲裁、违法违规等情形，对本次发行上市不构成实质障碍。除上述情形外，报告期内，除日常经营收取/支付的销售/采购款外，发行人大额资金流水主要为银行贷款及还款、支付工资、融资租赁、缴纳税款、政府补助等以及股东出资款和分红款等与筹资活动相关的事项，与发行人生产经营活动、资产购置、筹资活动等相匹配，不存在异常的大额资金往来流水；

(4) 查看发行人流水，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无法合理解释的情形；

(5) 发行人报告期内不存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务且无商业合理性的情形；

(6) 查阅了控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他公司、董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、关键岗位人员等的报告期内的银行账户清单及银行流水，对于核查标准内的资金流水进行重点核查，了解交易性质、交易对方背景并与客户、供应商清单交叉比对，上述银行账户与发行人及其客户、供应商不存在异常大额资金往来，上述银行账户不存在大额异常取现、大额异常收支且无合理解释的情形，上述银行账户不存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；

(7) 对发行人主要客户、主要供应商进行访谈，确认主要客户、主要供应商与发行人及其主要关联方不存在异常资金往来，确认主要客户、主要供应商不存在通过调节产品价格、代垫成本费用等向发行人输送利益的情形；

(8) 对发行人主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证；

(9) 获取发行人采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对公司采购循环执行穿行测试和内控测试程序，公司采购内部控制运行有效；

(10) 检查与客户签订的合同、订货单、销售发票、发货单据、运输单据、回款单据等支持性单据，对公司销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，公司销售内部控制运行有效。

经核查，发行人报告期内不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

二、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

- 1、对发行人资金管理执行穿行测试，查阅发行人相关内部控制制度；
- 2、获取发行人及其子公司账面银行账户，并与《已开立银行结算账户清单》核对，核实发行人提供账户完整性；
- 3、对发行人及其子公司的大额资金流水进行核查；查看了发行人流水，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否存在重大异常大额资金进出，与其经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配且无法合理解释的情形，是否存在大额购买无实物形态资产或服务的情形，且相关交易缺乏商业合理性的情形；
- 4、取得并核查了控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他公司、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等的银行账户清单及银行流水，对于核查标准内的资金流水进行重点核查，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支且无合理解释的情形，检查是否存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；
- 5、对发行人主要客户、主要供应商进行访谈；对发行人主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证；
- 6、获取发行人采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对公司采购循环执行穿行测试和内控测试程序；
- 7、检查与客户签订的合同、订货单、销售发票、发货单据、运输单据、回款单据等支持性单据，对公司销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

(此页无正文，为苏州亚德林股份有限公司容诚专字[2022]200Z0507号专项报告之签字盖章页。)



中国注册会计师： 胡新荣 
胡新荣（项目合伙人）

中国注册会计师： 秦啸 
秦啸

2022年12月20日