

目 录

一、关于业务模式	第 1—14 页
二、关于员工持股平台	第 14—22 页
三、关于环保问题	第 22—40 页
四、关于关联交易情况	第 40—45 页
五、关于主要客户	第 45—66 页
六、关于收入	第 66—131 页
七、关于境外销售	第 131—164 页
八、关于原材料采购	第 164—222 页
九、关于供应商	第 222—242 页
十、关于毛利率	第 242—266 页
十一、关于期间费用	第 266—293 页
十二、关于应收账款、应收票据和应收款项融资	第 293—318 页
十三、关于存货	第 318—348 页
十四、关于固定资产	第 348—363 页
十五、关于现金分红与资金流水核查	第 363—377 页
十六、关于财务内控规范	第 377—381 页

关于浙江泛源科技股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕296号

深圳证券交易所：

由中航证券有限公司转来的《关于浙江泛源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕011021号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江泛源科技股份有限公司（以下简称泛源科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于业务模式（审核问询函问题2）

申请文件显示：

（1）发行人属于控股型公司，主要业务由三家全资子公司具体负责经营。南通创源主要为汽车金属零部件提供表面处理加工服务及专业化、全套化的腐蚀防护解决方案。南通柏源专业从事汽车内外饰件产品的研发、生产、销售。泛源鑫才专注于功率半导体 IGBT 冷却系统业务领域。

（2）发行人主要客户为汽车行业的知名一级供应商，公司需通过客户严格的供应商资质审核进入其供应商体系，并得到整车制造商审核认可后，才具备参与定点项目的资格。公司成功参与定点项目后，会对竞争者形成较高的准入壁垒。

（3）南通柏源取得的《高新技术企业证书》已到期，并已向相关部门提交高新技术企业资格复审资料，但尚未完成复审，2022年1-3月暂按15%的税率计缴所得税。

（4）报告期内，发行人主要业务包括汽车金属零部件表面处理、汽车内外

饰件生产销售。汽车金属零部件表面处理是受托加工业务，发行人接受客户来料零部件并提供表面处理服务，赚取客户支付的加工费收入和利润；汽车内外饰件业务是产品销售业务，发行人采购塑料粒子、注塑加工形成注塑件后再进行表面处理，形成汽车内外饰件产品，销售给客户赚取产品销售收入和利润。

(5) 根据中国汽车工业协会数据统计及粗略估计，发行人制动钳表面处理业务市场空间及公司市场份额占比 10%左右。发行人是全国规模较大的制动钳表面处理企业，细分行业没有同体量竞争对手，其他企业规模较小，技术研发水平平均较弱。

请发行人：

(1) 说明南通创源和南通柏源的历史沿革情况；结合子公司治理结构、子公司分红政策和报告期内的子公司分红情况等，说明发行人保持对子公司有效控制的措施、母公司及各子公司之间的交易情况、转移定价价格是否公允、是否存在通过子公司之间交易定价规避税负的情形。

(2)

(3)

(4) 说明截至目前南通柏源《高新技术企业证书》的复审进展情况，并结合《高新技术企业证书》认定条件，说明是否存在无法续期的风险，以及 2022 年 1-3 月暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩的影响情况。

(5)

(6)

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（4）发表明确意见，请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

(一) 说明南通创源和南通柏源的历史沿革情况；结合子公司治理结构、子公司分红政策和报告期内的子公司分红情况等，说明公司保持对子公司有效控制的措施、母公司及各子公司之间的交易情况、转移定价价格是否公允、是否存在通过子公司之间交易定价规避税负的情形

1. 南通创源电化学有限公司（以下简称南通创源）和南通柏源汽车零部件有限公司（以下简称南通柏源）的历史沿革情况

(1) 南通创源历史沿革

1) 2011年3月，南通创源设立

南通创源系由夏铁红、夏少云、滕芳萍、沈宇四位自然人分别以货币出资910.00万元、390.00万元、400.00万元、300.00万元出资设立。

2010年12月17日，南通创源召开股东会，选举夏铁红、夏少云、滕芳萍、沈宇、滕燕清为董事，夏铁平为监事，任期均为三年；当日，召开董事会，选举夏铁红为董事长、法定代表人，沈宇为总经理，任期均为三年。

上述出资由如皋兴皋瑞联合会计师事务所（普通合伙）审验，并于2011年3月11日出具《验资报告》（兴皋瑞会验〔2011〕0177号），确认截至2011年3月11日，南通创源已收到全体股东缴纳的注册资本2,000.00万元，出资方式为货币。

2011年3月16日，南通创源办理完毕设立登记手续。南通创源设立时注册资本为2,000.00万元，股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	夏铁红	910.00	910.00	45.50%
2	滕芳萍	400.00	400.00	20.00%
3	夏少云	390.00	390.00	19.50%
4	沈宇	300.00	300.00	15.00%
合计		2,000.00	2,000.00	100.00%

2) 2011年8月，南通创源第一次变更

2011年7月28日，南通创源召开股东会，全体股东一致同意夏铁红将其持有的910.00万元出资、夏少云将其持有的390.00万元出资分别以910.00万元、390.00万元的价格转让给浙江卡正投资有限公司，转让价格均为1元/注册资本，其他股东一致放弃优先购买权。

浙江卡正投资有限公司为夏铁红、夏少云出资设立的公司，其中夏铁红出资3,500.00万元，占其注册资本的70.00%，夏少云出资1,500.00万元，占注册资本的30.00%。2011年12月31日，浙江卡正投资有限公司更名为浙江卡正控股集团有限公司。

2011年8月8日，南通创源办理完毕本次变更登记手续。本次股权转让完

成后，南通创源股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	浙江卡正投资有限公司	1,300.00	1,300.00	65.00%
2	滕芳萍	400.00	400.00	20.00%
3	沈宇	300.00	300.00	15.00%
合计		2,000.00	2,000.00	100.00%

3) 2012年12月，南通创源第二次变更

2012年12月12日，南通创源召开股东会，全体股东一致同意浙江卡正控股集团有限公司(曾用名浙江卡正投资有限公司)将其持有的1,300.00万元出资、沈宇将其持有的300.00万元出资分别以1,300.00万元、300.00万元的价格转让给王献忠，一致同意滕芳萍将其持有的400.00万元出资以400.00万元的价格转让给王献宝，转让价格均为1.00元/注册资本。

2012年12月25日，南通创源办理完毕本次变更登记手续。本次股权转让完成后，南通创源股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	王献忠	1,600.00	1,600.00	80.00%
2	王献宝	400.00	400.00	20.00%
合计		2,000.00	2,000.00	100.00%

4) 2012年12月，南通创源第三次变更

2012年12月28日，南通创源召开股东会，全体股东一致同意王献忠将其持有的1,600.00万元出资、王献宝将其持有的400.00万元出资分别以1,600万元、400.00万元的价格转让给杭州莱源环保科技有限公司(系泛源科技公司前身，以下简称莱源科技)，转让价格为1.00元/注册资本。

2012年12月28日，南通创源办理完毕本次转让的变更登记手续。本次股权转让完成后，南通创源股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	莱源科技	2,000.00	2,000.00	100.00%

合 计	2,000.00	2,000.00	100.00%
-----	----------	----------	---------

截至本问询函回复出具日，南通创源未再发生出资变更。

2. 南通柏源历史沿革

1) 2014 年 1 月，南通柏源设立

南通柏源系由莱源科技和上海维仪塑胶制品有限公司（以下简称上海维仪）分别以货币出资 255.00 万元、245.00 万元出资设立。

上述出资业经如皋兴皋瑞联合会计师事务所（普通合伙）审验，并于 2014 年 1 月 13 日出具《验资报告》（兴皋瑞会验〔2014〕017 号），确认截至 2014 年 1 月 10 日南通柏源已收到全体股东缴纳的注册资本 500 万元，出资方式为货币。

2014 年 1 月 21 日，南通柏源办理完毕设立登记手续，并领取了注册号为 320682000378754 的营业执照。

南通柏源设立时注册资本为 500 万元，股权结构如下： 单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	莱源科技	255.00	255.00	51.00%
2	上海维仪	245.00	245.00	49.00%
合 计		500.00	500.00	100.00%

2) 2015 年 6 月，南通柏源第一次变更

2015 年 5 月 18 日，南通柏源召开股东会，全体股东一致同意由原股东同比例增资，注册资本增加至 1,000.00 万元。

上述增资业经本所审验，并于 2015 年 2 月 5 日出具《验资报告》（天健验〔2015〕393 号），确认截至 2015 年 5 月 18 日南通柏源已收到全体股东缴纳的注册资本 500 万元，出资方式为货币。

2015 年 6 月 3 日，南通柏源办理完毕本次变更登记手续。本次增资完成后，南通柏源注册资本增加至 1,000 万元，股权结构如下： 单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	莱源科技	510.00	510.00	51.00%
2	上海维仪	490.00	490.00	49.00%

合 计	1,000.00	1,000.00	100.00%
-----	----------	----------	---------

3) 2016年4月，南通柏源第二次变更

2016年4月22日，南通柏源召开股东会审议决定，同意上海维仪将其持有的490.00万元出资（出资比例49%）以475.00万元作价转让给莱源科技，股权转让价格均为0.97元/注册资本。

2016年4月22日，上海维仪与莱源科技签订《股权转让协议》，约定上海维仪将其持有的南通柏源490.00万元出资（已实缴490.00万元）以475.00万元的价格转让给莱源科技。

2016年4月28日，南通柏源办理完毕本次变更登记手续。本次股权转让完成后，南通创源股权结构如下： 单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	莱源科技	1,000.00	1,000.00	100.00%
合 计		1,000.00	1,000.00	100.00%

4) 2016年6月，南通柏源第三次变更

2016年6月23日，莱源科技决定以货币资金向南通柏源增资1,000.00万元，南通柏源注册资本由1,000.00万元增加至2,000.00万元。

上述自增业经本所审验，并于2018年2月5日出具《验资报告》（天健验（2018）394号），确认截至2016年9月13日南通柏源已收到莱源科技新增注册资本1,000.00万元，出资方式为货币。

2016年6月23日，南通柏源办理完毕本次变更登记手续。本次增资完成后，南通柏源注册资本增加至2,000.00万元，股权结构如下： 单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	莱源科技	2,000.00	2,000.00	100.00%
合 计		2,000.00	2,000.00	100.00%

5) 2020年9月，南通柏源第四次变更

2020年9月3日，莱源科技决定以货币资金向南通柏源增资3,000.00万元，南通柏源注册资本由2,000.00万元增加至5,000.00万元。

上述增资业经本所审验，并于2020年12月25日出具《验资报告》（天健

验（2020）664号），确认截至2020年12月16日南通柏源已收到股东莱源科技缴纳的注册资本3,000.00万元，出资方式为货币。

2020年9月3日，南通柏源办理完毕本次变更登记手续。本次增资完成后，南通柏源注册资本增加至5,000.00万元，股权结构如下： 单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
1	莱源科技	5,000.00	5,000.00	100.00%
合计		5,000.00	5,000.00	100.00%

截至本问询函回复出具日，南通柏源未再发生出资变更。

2. 结合子公司治理结构、子公司分红政策和报告期内的子公司分红情况等，说明公司保持对子公司有效控制的措施

(1) 子公司治理结构

泛源科技公司是控股型公司，主要承担行政等方面管理职能。为保证对子公司的有效控制，根据公司制定的《浙江泛源科技股份有限公司内部控制手册》和《子公司管理制度》以及子公司章程等文件，从子公司治理结构、生产经营及投资决策管理、财务管理、内部审计监督等方面进行了规范。

子公司治理结构方面，在子公司章程主要条款中，对选任执行董事、监事及高级管理人员进行了规定，公司通过派驻执行董事沈宇、监事及高级管理人员可以对各子公司实施有效控制。

生产经营及投资决策管理方面，《子公司管理制度》规定，子公司的管理必须服从于公司制定的各种内部控制制度和管理制度。子公司不得从事业务范围和审批权限之外的交易或事项。对于超越业务范围和审批权限之外的交易或事项，子公司应当提交公司董事会审议批准后方可实施。子公司的预算考核、投资、担保、对外捐赠和关联交易等严格按公司相关内部控制制度规定执行。

财务管理方面，子公司采用的会计政策和会计期间应与公司保持一致，严格执行《企业会计准则》及有关法律法规和公司财务管理制度的相关规定。子公司财务运作接受公司财务部监督、指导及管理。

内部审计监督方面，公司定期或不定期实施对子公司全面的或专项的审计监督。

(2) 子公司分红政策及报告期内的子公司分红情况

公司各子公司章程中约定，若无重大投资计划或重大资金支出发生，在足额提取盈余公积金以后，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%，具体比例由执行董事根据公司实际情况制定后提交股东审议通过。

报告期内，子公司分红情况统计如下， 单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	合计
现金分红	6,500.00	5,000.00	11,500.00
其中：南通创源	6,500.00	5,000.00	11,500.00

综上所述，公司对子公司采用一管到底的管理模式，拥有对子公司的控制权，能控制各子公司的生产经营、人员任命和利润分配，不存在子公司失控的风险。

3. 母公司及各子公司之间的交易情况

报告期内，母公司、各子公司之间的交易情况如下：

单位：元

期间	销售主体	采购主体	主要类型	交易金额
2022 年 1-9 月	泛源科技公司	南通创源	专利使用费、资金占用费	1,455,424.39
		南通柏源	资金占用费	1,357,611.31
		莱源进出口	资金占用费	64,786.84
		海宁泛源鑫才科技有限公司（以下简称鑫才科技）	资金占用费	203,542.80
	南通创源	南通柏源	水费、电费、蒸汽费、污水处理费、房租费、人员借调费、化学品原材料、资金占用费	6,531,757.96
		莱源进出口	资金占用费	568.58
	南通柏源	南通创源	贵金属原材料、资金占用费	59,253.17
	柏源设特思	南通柏源	融资租赁	102,001.12
	莱源进出口	南通柏源	资金占用费	218,588.46
	2021 年度	泛源科技公司	南通创源	专利使用费、资金占用费
南通柏源			资金占用费	2,390,662.95

		莱源进出口	资金占用费	54,053.92
		海宁鑫才	资金占用费	53,998.82
	南通创源	南通柏源	水费、电费、蒸汽费、污水处理费、房租费、化学品原材料、人员借调费	10,699,912.79
		莱源进出口	资金占用费	35,070.51
	南通柏源	南通创源	资金占用费、化学品原材料	112,746.24
		莱源进出口	汽车内外饰件产品	10,284,347.02
	莱源进出口	南通创源	软件	1,068,515.60
2020 年度	泛源科技公司	南通创源	专利使用费、资金占用费	1,887,471.64
		南通柏源	资金占用费	1,976,835.62
	南通创源	南通柏源	水费、电费、蒸汽费、污水处理费、房租费、资金占用费、人员借调费	9,277,719.97
	南通柏源	莱源进出口	汽车内外饰件	41,614,461.55
2019 年度	泛源科技公司	南通创源	专利使用费、资金占用费	1,694,859.68
		南通柏源	软件、资金占用费	1,772,813.03
	南通创源	南通柏源	水费、电费、蒸汽费、污水处理费、房租费、资金占用费、人员借调费	10,191,043.23
	南通柏源	莱源进出口	汽车内外饰件	58,181,188.11

报告期内，公司存在内部交易的主要类型、相关公司及内部交易背景如下：

主要类型	相关公司	内部交易背景
专利使用费	泛源科技公司、南通创源	2014 年，泛源科技公司在集团的定位为总部职能及投资中心、研发技术服务中心、EHS 环保技术服务中心、信息技术服务中心、销售服务中心等核心职能的科技服务型高新技术企业，因此相关专利均由泛源科技公司申请。2016 年，泛源科技公司战略发生变动，定位为控股型公司，但相关专利并未发生权属变更，南通创源在金属表面处理加工业务中涉及的专利技术仍由泛源科技公司持有，因此泛源科技公司向南通创源收取专利使用费
水费、电费、蒸汽费、污水处理费、	南通创源、南通柏源	南通柏源厂房产于 2019 年投入使用后，考虑到设备搬迁成本及未来扩产规划，南通柏源

房租费		仍租用南通创源厂房，双方共用水、电、蒸汽及污水处理管道。因此南通创源按内部抄表数向南通柏源收取水费、电费、蒸汽费、污水处理费、房租费
资金占用费	泛源科技公司、南通创源、南通柏源、莱源进出口、海宁鑫才	各家公司在实际经营过程中存在营运资金的需求，泛源科技公司作为母公司统筹安排各公司之间的资金调度
汽车内外饰件	南通柏源、莱源进出口	公司成立莱源进出口专门负责公司外销业务
软件	莱源进出口、南通创源、泛源科技公司、南通柏源	2017年泛源科技公司外购软件，后因公司战略发生变动，定位为控股型公司，将转件转让给南通柏源；2021年，南通创源无自营进出口权，需委托莱源进出口公司采购
人员借调费	南通创源、南通柏源	南通创源的电镀技术更成熟，南通柏源借用南通创源3名电镀工程师
贵金属、化学品原材料	南通创源、南通柏源	鉴于生产过程中临时性原材料短缺，存在具有通用性的贵金属、化学品等原材料内部交易的情况
融资租赁	南通柏源、柏源设特思	Certus为换取南通柏源对其的优先供货权，与南通柏源成立合营公司柏源设特思，由合营公司取得“第1生产线”所有权后以融资租赁方式回租给南通柏源

公司母公司、各子公司之间内部交易均是由正常的商业活动产生，具有真实的交易背景。

4. 转移定价价格是否公允、是否存在通过子公司之间交易定价规避税负的情形

公司为便于各经营主体业绩考核，母子公司、各子公司之间内部交易均遵循市场化定价原则，与外部交易价格保持一致，内部交易价格符合商业逻辑。

(1) 专利使用费

南通创源在金属表面处理加工业务中涉及的专利技术仍由泛源科技公司持有，泛源科技公司按南通创源全年销售收入的0.4%收取专利使用费。泛源科技公司适用的企业所得税税率为25%，南通创源适用的企业所得税税率为15%，该笔交易不存在通过交易定价规避税负的情形。

(2) 水费、电费、蒸汽费、污水处理费、房租费

销售主体	采购主体	主要内容	2022年1-9月	
			销售单价	市场单价

南通创源	南通柏源	水费	4.93 元/吨	4.93 元/吨
		电费	0.78-0.80 元/度	0.78-0.80 元/度
		蒸汽费	278.8 元/立方	278.8 元/立方
		污水处理费	73 元/吨	73 元/吨
		房租费	10.81 元/平方米	6-18 元/平方米
销售主体	采购主体	主要内容	2021 年度	
			销售单价	市场单价
南通创源	南通柏源	水费	4.93 元/吨	4.93 元/吨
		电费	0.68-0.77 元/度	0.68-0.77 元/度
		蒸汽费	199-278.8 元/立方	199-278.8 元/立方
		污水处理费	55-73 元/吨	55-73 元/吨
		房租费	10.81 元/平方米	6-18 元/平方米
销售主体	采购主体	主要内容	2020 年度	
			销售单价	市场单价
南通创源	南通柏源	水费	4.72-4.79 元/吨	4.72-4.79 元/吨
		电费	0.60-0.66 元/度	0.60-0.66 元/度
		蒸汽费	182.57 元/立方	182.57 元/立方
		污水处理费	55 元/吨	55 元/吨
		房租费	10.81 元/平方米	6-18 元/平方米
销售主体	采购主体	主要内容	2019 年度	
			销售单价	市场单价
南通创源	南通柏源	水费	4.79 元/吨	4.79 元/吨
		电费	0.63-0.67 元/度	0.63-0.67 元/度
		蒸汽费	180-181.65 元/立方	180-181.65 元/立方
		污水处理费	55 元/吨	55 元/吨
		房租费	10.81 元/平方米	6-18 元/平方米

(3) 资金占用费

相关公司	期间	内部结算利率 (%)	一年期 LRP (%)
泛源科技公司、南通创	2022 年 1-9 月	4.35	3.65-3.70

源、南通柏源、莱源进出口、海宁鑫才	2021 年度	4.35	3.80-3.85
	2020 年度	4.35	3.85-4.15
	2019 年度	4.35	4.15-4.31

(4) 汽车内外饰件、人员借调费

汽车内外饰件，主要系南通柏源销售给莱源进出口，莱源进出口直接将产品外销。根据南通柏源与进出口公司的约定，莱源进出口按出口销售收入的 3%-6% 收取服务费。报告期内，莱源进出口的剔除运输费后的毛利率分别为 5.87%、3.00%、3.14%，基本符合双方约定的管理费用率。南通柏源的企业所得税税率为 15%，莱源进出口公司的企业所得税税率为 20%，该笔交易不存在通过交易定价规避税负的情形。

人员借调费，主要系南通柏源借用南通创源 3 名电镀工程师，南通创源按派出电镀工程师的人工成本，向南通柏源结算服务费。因南通柏源和南通创源的企业所得税税率均为 15%，不存在通过交易定价规避税负的情形。

(5) 软件、化学品和贵金属

单位：元、元/千克、元/升

销售主体	采购主体	产品类别	2022 年 1-9 月	
			销售单价	同期向第三方公司采购同类产品单价
南通创源	南通柏源	化学品	32.74 元/千克	32.74 元/千克
南通柏源	南通创源	贵金属	193.81 元/千克	193.81 元/千克
销售主体	采购主体	产品类别	2021 年度	
			销售单价	同期向第三方公司采购同类产品单价
南通创源	南通柏源	化学品	32.74 元/千克	32.74 元/千克
南通柏源	南通创源	化学品	60.00 元/升	60.00 元/升
莱源进出口	南通创源	软件	1,068,515.60	1,068,515.60
销售主体	采购主体	产品类别	2019 年度	
			销售单价	同期向第三方公司采购同类产品单价
泛源科技公司	南通柏源	软件	176,279.76	[注]

[注] 泛源科技公司向南通柏源销售的软件系定制化软件，无同期向第三方公

司采购的单价。泛源科技公司以账面净值作价，销售给南通柏源

(6) 融资租赁

详见本回复报告四(一)3(2)年租金的确定依据及公允性之说明。

报告期内，公司母子公司、各子公司之间的内部交易价格与向第三方公司销售、采购价格差异较小，因此不存在通过母子公司、各子公司之间不公允交易定价规避税负的情况。

(二) 说明截至目前南通柏源《高新技术企业证书》的复审进展情况，并结合《高新技术企业证书》认定条件，说明是否存在无法续期的风险，以及 2022 年 1-3 月暂按 15%税率计算企业所得税对公司业绩的影响情况

1. 说明截至目前南通柏源《高新技术企业证书》的复审进展情况，并结合《高新技术企业证书》认定条件，说明是否存在无法续期的风险

2023 年 1 月 17 日，根据江苏省高新技术企业认定管理工作协调小组印发的《关于公布江苏省 2022 年度第四批高新技术企业名单的通知》，南通柏源被认定为高新技术企业，发证日期为 2022 年 12 月 12 日，故 2022 年-2024 年南通柏源公司享受高新技术企业所得税优惠政策，按 15%的税率计缴企业所得税。

2. 2022 年 1-3 月暂按 15%税率计算企业所得税对公司业绩的影响情况

2017 年 6 月 19 日国家税务总局发布《关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 24 号）规定：企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15%的税率预缴，在年底前仍未取得高新技术企业资格的，应按规定补缴相应期间的税款。

根据南通柏源 2022 年 1-3 月经审计的财务报表，仅考虑当期企业所得税税率变化的直接影响不考虑税率变化导致其他影响的情况下，适用的企业所得税税率变化对南通柏源业绩的影响情况如下：

单位：元

项目	按企业所得税 15%税率计算	按企业所得税 25%税率测算	变动比率 (%)
利润总额	5,450,292.21	5,450,292.21	
减：当期所得税费用	626,601.18	1,034,335.30	65.07
净利润	4,837,043.41	4,429,309.29	-8.43

由上表可知，若南通柏源未能通过高新技术企业复审，南通柏源 2022 年 1-3

月的净利润将减少 407,734.12 元，变动比率为-8.43%。

南通柏源在 2022 年度存在暂按 15%优惠税率预提预缴的情形，该情形符合相关规定的要求。南通柏源满足高新技术企业资格复审的各项条件，预期仍将通过高新技术企业资格复审，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

（1）查阅公司组织架构图，了解公司管理层关于子公司业务定位或功能安排，核查公司设立多家子公司的原因及其与主营业务的关联性；

（2）查阅公司《子公司管理制度》等相关内控制度、子公司的公司章程，了解母公司对子公司控制情况；

（3）查询公司各子公司的工商资料，了解各子公司历史沿革及股权变动情况；

（4）了解母公司、子公司内部交易的定价原则，获取母公司、子公司之间的内部交易清单，了解内部交易背景，并与第三方销售或采购价格进行对比，取得公司及控股子公司所在地税务主管机关出具的无重大违法违规证明；

（5）查阅《国家重点支持的高新技术领域》的相关规定，核查南通柏源的主营业务是否属于国家重点支持的高新技术领域的范畴；

（6）查阅南通柏源持有的专利证书，核查南通柏源获得专利的情况；

（7）查阅南通柏源的员工花名册，核查研发人员的人数及占比情况；

（8）取得南通柏源有关研发费用数据、产品收入明细，确定销售收入、研发费用占比及高新技术产品收入占比；

（9）查阅江苏省高新技术企业认定管理工作协调小组发布发布《关于公布江苏省 2022 年度第四批高新技术企业名单的通知》，取得《高新技术企业证书》。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司作为控股型公司，制定有较为完善的内部控制制度及管理体系，能够保持对子公司的有效控制；母子公司、子公司之间存在内部交易，定价公允合理，不存在大额定价转移情形，不存在通过子公司之间交易定价规避税负的情形。

（2）南通柏源已完成《高新技术企业证书》复审，不会对公司未来业绩、财

务状况产生重大不利影响。

二、关于员工持股平台（审核问询函问题 4）

申请文件显示：

（1）发行人股东中，御源投资为员工持股平台。2017 年 2 月，御源投资以货币资金 400.00 万元认购发行人新增注册资本 130.5676 万元，增资价格为 3.06 元/注册资本。

（2）御源投资内部合伙人存在人员及持股数量变动的情况。

请发行人：

（1）……

（2）……

（3）……

（4）说明报告期股份支付确认过程，是否存在服务期或隐含服务期，相关会计处理，报告期各期及未来预计确认股份支付金额，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果，对应 PE 倍数，相关公允价值确认依据是否合理，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

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（4）发表明确意见。

（一）说明报告期股份支付确认过程，是否存在服务期或隐含服务期，相关会计处理，报告期各期及未来预计确认股份支付金额，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果，对应 PE 倍数，相关公允价值确认依据是否合理，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

1. 说明报告期股份支付确认过程，是否存在服务期或隐含服务期，相关会计处理

公司通过员工持股平台御源投资实施股权激励及历次合伙人变动相关的股份支付确认情况如下表所示

事项	相关持股员工	取得御源投资的出资额（万元）	间接取得公司出资额（万元） [注 1]		间接取得公司出资额成本价格（元/注册资本）	间接取得公司出资额公允价值（元/注册资本）	公允价值确认依据	股份支付总额（万元）	股份支付的确认方式
2017年2月御源投资设立	沈宇	45.00	14.69	较原出资比例增加额：33.14	3.06	7.49	以2017年1月达晨创坤受让赛源投资146.95万元出资额的受让价格为7.49元/注册资本为股份支付的公允价值	146.68	一次性确认 [注 2]
	滕芳萍	202.00	65.94						
	刘祥登	61.20	19.98						
	王铃芝	61.20	19.98						
	胡闪闪	30.60	9.99						
2018年12月滕芳萍将持有御源投资出资份额授予新进持股员工	滕芳萍	-81.95	-26.78		3.06	16.31	2017年12月公司股东会审议通过南海成长等股东以15.32元/注册资本向公司增资，鉴于此次增资较实控人授予员工出资额时间较长，故在此基础上加上2018年1月至11月公司每注册资本收益0.99元/注册资本，最终确认2018年12月公司出资额公允价值为16.31元/注册资本	-	-
	王植	39.826	13.01					172.40	分摊确认
	张钰	19.9132	6.51					86.20	分摊确认
	东永华	12.254	4.00					53.05	分摊确认
	蔡翠凤	3.9828	1.30					17.24	分摊确认
	隋晓新	3.9828	1.30					17.24	分摊确认
	胡佳奇	1.9912	0.65					8.62	分摊确认

2020年3月,王植将持有的御源投资全部出资额转让给王铃芝和王云峰,张钰将持有的部分出资额转让给滕芳萍	王植	-39.826	-13.01	3.06	27.73	2020年3月,蜂巧霁初、湖州俱行与赛源投资签署《股权转让协议》,以27.73元/注册资本受让赛源投资持有的公司出资份额,以此价格作为股份支付的公允价格	-43.05(已累积分摊确认的股份支付)	已累积分摊确认的股份支付全额冲抵当期确认的股份支付,后续不再摊销
	王铃芝	27.572	9.01				222.26	分摊确认
	王云峰	12.254	4.00				98.78	分摊确认
	张钰	-7.6592	-2.50				-8.28(已累积分摊确认的股份支付)	已累积分摊确认的股份支付全额冲抵当期确认的股份支付,后续不再摊销
	滕芳萍	7.6592	2.50				-	-

2020年7月王云峰离职，将持有御源投资出资额转让给滕芳萍	王云峰	-12.254	-4.00	3.06	27.73	2020年3月，蜂巧霖初、湖州俱行与赛源投资签署《股权转让协议》，以27.73元/注册资本受让赛源投资持有的公司出资份额，以此价格作为股份支付的公允价格	-8.01（已累积分摊确认的股份支付）	已累积分摊确认的股份支付全额冲抵当期确认的股份支付，后续不再摊销
	滕芳萍	12.254	4.00					

[注 1]间接取得公司出资额=取得御源投资的出资额/(出资协议中约定的御源投资出资额/御源投资在泛源科技注册资本中的所占份额)

[注 2]沈宇、滕芳萍为公司的控股股东，与公司不存在服务期等限制性条件的约定，因此在其授予股份时，一次性确认了全部的股份支付

王植转让王云峰后，王云峰又其转让给滕芳萍的出资份额，以及张钰转让给滕芳萍的出资份额，均系 2018 年王植和张钰从实际控制人滕芳萍处低价受让，现转让给实际控制人，实际控制人并未获得利益，无需确认股份支付。

根据员工入股时与公司签署的《员工持股约定书》，泛源科技公司上市之前，对于员工个人离职或因特定原因被公司辞退，公司控股股东或其指定的第三方有权按员工出资人入伙成本价回购其所持合伙企业出资，产生的税费由员工承担。根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《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》，经过对相关协议关于离职、退伙条款的对比，公司将持股平台的上述条款应当认定为隐含服务期，对股份支付费用在服务期内进行分摊处理。

御源投资的股权激励方案存在隐含服务期，公司将公允价值与授予价值之间的价差确认为股份支付费用并在服务期内进行分摊，计入资本公积和管理费用，并将股份支付确认的金额作为当期经常性损益列报。

2. 报告期各期及未来预计确认股份支付金额

(1) 报告期内，公司确认股份支付明细情况如下：

单位：万元

项目	合计	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初确认金额①	222.21	560.98	418.74	339.83	222.21
持股平台初始确认各期分摊金额②	461.22	71.12	142.24	130.24	117.62
激励对象转让、离职冲回股份支付确认金额③	51.33			51.33	
期末确认金额④=①+②-③	632.10	632.10	560.98	418.74	339.83

(2) 未来预期确认股份支付金额统计如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年 10-12 月
期初确认金额①	721.00	649.88	632.10
持股平台初始确认各期分摊金额②	17.78	71.12	17.78
期末确认金额③=①+②	738.78	721.00	649.88

3. 股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果，对应 PE 倍数，相关公允价值确认依据是否合理，会计处理是否符合《企业会计准则》

相关规定

(1) 股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果, 对应 PE 倍数

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》规定, 权益工具公允价值的确定方法为: ① 存在活跃市场的, 按照活跃市场中的报价确定; ② 不存在活跃市场的, 采用估值技术确定, 包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

公司为非公众公司, 不存在公开活跃的股份转让市场, 无法取得活跃的股份市场价格, 因此公司计量 2017 年股份支付相关权益工具的公允价值按同时期外部投资者交易价格确定, 2018 年股份支付相关权益工具的公允价值按最近一次外部投资者认缴出资额与认缴出资额日至授予日期间的每股净资产增加额之和确定, 2020 年股份支付相关权益工具的公允价值按同时期外部投资者交易价格确定。

(2) 对应的 PE 数, 相关公允价值确认依据是否合理

公司历次股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值对应的市盈率以及同行业同期市盈率对比分析如下:

	2017 年 2 月 24 日	2018 年 12 月 26 日	2020 年 3 月 5 日
鹰普精密			11.16
信邦控股		7.02	9.50
敏实集团	18.61	15.40	21.91
常熟汽饰	25.94	15.11	15.91
平均值	22.28	12.51	14.62
公司	38.29	20.53	25.66

同行业公司中, 鹰普精密、信邦股份和敏实集团均为港股上市公司, 一般而言, 港股市盈率水平低于 A 股市盈率; 考虑到公司与同行业可比上市公司之间在业务规模、产品类别均有一定的差异, 且股票市场定价受多种因素影响, 公司与同行业可比公司估值存在一定差异具有合理性。此外, 公司的外部投资者主要为达晨创坤、安丰众盈等知名投资公司, 投资者根据公司未来几年的业绩预测情况

确定入股价格。公司根据最近一次外部投资者入股价格或最近一次外部投资者入股价格与认缴出资额日至授予日期期间的每股净资产增加额之和测算入股价格作为公允价值，反映了公司实际发展情况，因此，股份支付所依据的公允价值具有公允性和合理性。

(3) 会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

公司按照股权激励的隐含服务期分摊计入管理费用，报告期各期确认股份支付金额为 117.62 万元、78.91 万元、142.24 万元以及 71.12 万元。

公司根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求进行了股份支付会计处理，将公允价值与授予价值之间的价差确认为股份支付费用并在服务期内进行分摊，计入资本公积和管理费用，并将股份支付确认的金额作为当期经常性损益列报。

(二) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 取得并查阅了公司员工花名册、持股平台的合伙协议、员工持股约定书、股权激励方案、股东会决议，了解员工持股平台的具体人员构成及确定标准，历史上人员变动、变动时间及具体情况；

(2) 查阅了《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》及应用指南相关规定，分析公司股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理；

(3) 查阅公司引入外部投资者的入股价格，分析公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法与同期外部投资者的入股价格是否存在重大差异，并与同期同行业可比公司估值情况进行对比分析，核实历次股权变动是否涉及股份支付；

(4) 查看员工持股约定中关于服务期的条款，结合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的规定，复核公司股份支付费用的计算过程，分析公司股份支付涉及的相关会计处理是否符合规定。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司股权激励计划存在隐含服务期；

(2) 公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期同行业可比公司估值存在一定差异但具有合理性，相关公允价值确认依据合理；

(3) 公司报告期内股份支付相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

三、关于环保问题（审核问询函问题 7）

申请文件显示：

(1) 发行人目前主要生产环节包括注塑、表面处理、冷锻精密加工等，其中表面处理环节为重点环境检测工艺环节。

(2) 发行人生产过程中会产生废水、废气和固体废物等污染物。发行人生产建设项目履行了备案和环境影响评价手续，报告期未发生重大环保事故，亦未因违反环保法律法规而受到行政处罚。

(3) 发行人主要原材料是化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等，化学品主要是电镀环节使用的各种化学添加剂，有色金属主要是电镀环节使用的阳极金属，塑料粒子主要是注塑环节使用的塑料原材料。

请发行人：

(1) ……

(2) 说明是否已取得环保相关资质或认可，生产经营中主要污染物的排放量、主要处理措施及处理能力，并结合可比同行业公司情况，量化分析报告期内发行人环保设备处理能力与污染物排放量的匹配性，并结合报告期内发行人环保投资和相关费用成本的支出情况和环保设施的实际运行情况，说明环保投入、环保相关成本费用与发行人产能、排污量的匹配性，以及环境保护税开征之后对公司业务、相关财务指标及持续经营能力的影响。

(3) ……

(4) ……

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

(一) 说明是否已取得环保相关资质或认可，生产经营中主要污染物的排放量、主要处理措施及处理能力，并结合可比同行业公司情况，量化分析报告期内公司环保设备处理能力与污染物排放量的匹配性，并结合报告期内公司环保投资和相关费用成本的支出情况和环保设施的实际运行情况，说明环保投入、

环保相关成本费用与公司产能、排污量的匹配性，以及环境保护税开征之后对公司业务、相关财务指标及持续经营能力的影响

1. 说明是否已取得环保相关资质或认可

公司已完整取得排污许可证、固定污染源排污登记回执等环保相关的资质。同时，公司所有已建、在建项目均已履行备案及环境影响评价审批手续（以下简称环评批复），符合现行法规要求。此外，公司建立了符合国际标准的环境管理制度，通过了 ISO 14001:2015 环境管理体系认证及第三方独立机构进行的供应商环境安全审核评价。

(1) 已建、在建项目备案文件及环评批复取得情况

自设立以来，公司及其下属子公司已建、在建项目均已依法取得了备案文件及环评批复，具体情况如下：

序号	类型	文件号	文件名称	编制/批复单位	批复日期
1	南通创源-新建年产 135 万平方米汽车配件电镀项目				
1-1	备案通知书	皋备 32068220140151	企业投资项目备案通知书	如皋市发改委	2014 年 7 月 7 日
1-2	环评批复	通环管函 [2014]08 号	关于原则同意《南通创源电化学科技有限公司年产 135 万平方米汽车配件电镀项目环境影响修编报告》的函	南通市环境保护局	2014 年 6 月 6 日
1-3	环评批复	通环管函 [2015]18 号	关于原则同意《南通创源电化学科技有限公司年产 135 万平方米汽车配件电镀项目环评补充报告》的函	南通市环境保护局	2015 年 11 月 23 日
2	南通创源-扩建年产 200 万件彩色卡钳项目				
2-1	备案证	皋开行审备 (2018) 7 号	江苏省投资项目备案证	如皋经开区行政审批局投资审批科	2018 年 2 月 24 日
2-2	环评批复	皋开行审环表复 (2018) 13 号	经济技术开发区行政审批局关于对南通创源电化学科技有限公司年产 200 万件彩色卡钳项目环境影响报告表的批复	如皋经济技术开发区行政审批局	2018 年 5 月 25 日
3	南通创源-多用途零部件生产线扩建项目				

3-1	备案证	皋开行审 备(2021) 37号	江苏省投资项目备案证	如皋经开区行政审 批局投资 审批科	2021年 4月15日
3-2	环评 批复	皋开行审 环书复 (2022)03 号	关于南通创源电化学科技有限公司多用途 零部件生产线扩建项目环境影响报告书的 批复	如皋市行 政审批局	2022年 4月13日
4	南通柏源-新建年产800万件汽车内外饰注塑件项目				
4-1	备案 通知书	皋行审备 320682201 6009	企业投资项目备案通知书	如皋市行 政审批局	2016年 1月20日
4-2	环评 批复	皋行审环 表复 (2016)15 号	市行政审批局关于对南通柏源汽车零部件 有限公司年产800万件汽车内外饰注塑件项 目环境影响报告表的批复	如皋市行 政审批局	2016年 2月6日
5	南通柏源-扩建年产5000万件汽车内外饰注塑件项目				
5-1	备案 通知书	皋行审备 320682201 70004	企业投资项目备案通知书	如皋市行 政审批局	2017年 1月9日
5-2	环评 批复	皋开行审 环书复 (2018)1 号	经济技术开发区行政审批局关于对南通柏 源汽车零部件有限公司扩建年产5000万件 汽车内外饰注塑件项目环境影响报告书的 批复	如皋经开 区行政审 批局	2018年 1月17日
6	南通柏源-年产2400万件汽车内外饰注塑件改扩建项目				
6-1	备案证	皋开行审 备(2019) 13号	江苏省投资项目备案证	如皋经开 区行政审 批局投资 审批科	2019年 2月28日
6-2	环评 批复	皋开行审 环表复 (2019)15 号	经济技术开发区行政审批局关于南通柏源 汽车零部件有限公司年产2400万件汽车内 饰注塑件改扩建项目环境影响报告表的 批复	如皋经开 区行政审 批局	2019年 6月4日
7	南通柏源-汽车塑料内外饰件产品扩建项目				
7-1	备案证	皋开行审 备(2022) 47号	江苏省投资项目备案证	如皋经开 区行政审 批局投资 审批科	2022年 4月18日
7-2	环评 批复	皋开行审 环表复 (2022)04 号	关于南通柏源汽车零部件有限公司汽车塑 料内外饰件产品扩建项目环境影响报告表 的批复	如皋市行 政审批局	2022年 1月26日
8	泛源鑫才-年产120万件IGBT冷锻散热器项目				

8-1	备案 通知书		浙江省工业企业“零土地”技术改造 项目备案通知书	海宁市经 济和信息 化局	2021 年 12 月 8 日
8-2	环评 批复	改 202233048 100010	海宁市“区域环评+环境标准”改革建设项 目环境影响登记表备案受理书	嘉兴市生 态环境局 海宁分局	2022 年 3 月 23 日

(2) 排污许可证/固定污染源排污登记回执

根据《中华人民共和国环境保护法》、国务院于 2021 年 1 月 24 日发布的《排污许可管理条例》（国令第 736 号）、生态环境部于 2019 年 12 月 20 日发布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（生态环境部令第 11 号）等有关规定，排污单位应当取得排污许可证或填报排污登记表。公司及其下属子公司取得的排污许可证/固定污染源排污登记回执的具体情况如下：

序号	持证人	资质名称	证书/登记编号	核发/登记部门	有效期限	核发/登 记日期
1	南通创 源	排污许可 证	913206825703 91103J001P	南通市生态环 境局	2020 年 12 月 20 日 -2025 年 12 月 19 日	2021 年 1 月 27 日
2	南通柏 源	固定污染 源排污登 记回执	913206820914 54154M001Z		2020 年 5 月 22 日 -2025 年 5 月 21 日	2022 年 12 月 3 日
3	泛源鑫 才	固定污染 源排污登 记回执	91330481MA2J FBLC1M001X		2022 年 6 月 13 日 -2027 年 6 月 12 日	2022 年 6 月 13 日

(3) ISO 14001:2015 环境管理体系认证

ISO 14001:2015 环境管理体系认证是指由第三方公证机构依据公开发布的 ISO 14000 环境管理系列标准，对公司的环境管理体系实施评定，评定合格的由第三方机构颁发环境管理体系认证证书，并给予注册公布，证明公司具有按既定环境保护标准和法规要求提供产品或服务的环境保证能力。公司及其下属子公司建立的环境管理体系符合相关标准，取得的认证资质具体情况如下：

序号	持证人	认证名称	证书编号	认证机构	有效期限
----	-----	------	------	------	------

1	南通创源	环境管理体系认证证书 GB/T 24001-2016 ISO 14001:2015	00120E32 984R1M/3 200	中国质量认证中心	2017年6月20日-2023年6月19日
2	南通柏源	环境管理体系认证证书 ISO 14001:2015	17121900 4/1C	DEKRA Certification GmbH	2019年12月27日-2025年12月26日

(4) 第三方独立机构供应商环境安全审核评价

公司进入部分中高端品牌供应链时，整车厂商会将环保和安全生产管理情况纳入供应商审核范围，并邀请第三方独立机构对公司进行专项审核。公司及其下属子公司取得的审核结果具体情况如下：

序号	被评价人	评价报告名称	评价机构	评价结果	评价日期
1	南通创源	BMW/BBA 供应链 EHS 评价报告	TÜV Rheinland (德国莱茵 TÜV 集团)	89%低风险 EHS 管理良好，风险较小，需继续完善和保持	2019年12月17日
2	南通创源	BBA 供应商环境安全审核	DEKRA (德国机动车监督协会)	90%低风险 EHS 管理良好，风险较小，需继续完善和保持	2021年7月21日
3	南通柏源	宝马供应商 EHS 评价报告	TÜV Rheinland (德国莱茵 TÜV 集团)	90%低风险 EHS 管理良好，风险较小，需继续完善和保持	2020年12月11日

综上所述，公司及其下属子公司已取得从事主营业务所必需的环保相关资质、许可，相关资质、许可真实、合法且均在有效期内。报告期内，公司及其下属子公司各项业务正常开展。

2. 公司生产经营中主要污染物的排放量、主要处理措施及处理能力

公司高度重视环保工作，严格遵守环保“三同时”和清洁生产制度，按照规定办理了相关环境影响评价手续和环保设施竣工验收手续，并通过了 ISO 14001:2015 环境管理体系认证。

公司按项目环境影响报告书/报告表要求配备了相应的环保处理设施，拥有相应的处理能力。报告期内，公司认真落实污染防治措施，切实做好污染防治工作，各项环保治理设施运转正常，主要污染物排放符合标准。公司生产经验中主要污染物的排放量、主要处理设施及处理能力如下：

(1) 生产废水的排放浓度、主要处理措施及处理能力

报告期内，公司废水排放总量分别为 18.49 万吨、16.17 万吨、17.18 万吨及 14.82 万吨，生产废水的各污染因子排放浓度及限制如下所示：

类别	产生环节	污染因子名称	报告期内排放浓度范围[注 1]	报告期内平均排放浓度	排放浓度标准限值[注 2]	是否符合标准
生产废水	电镀生产废水、综合废水、清洗废水	pH 值	6.30-8.10	7.11	6-9	是
		化学需氧量	20-47mg/L	35.58mg/L	50mg/L	是
		悬浮物	3-8mg/L	5.56mg/L	10mg/L	是
		氨氮	0.10-3.89mg/L	1.13mg/L	8mg/L	是
		总氮	4.64-6.77mg/L	5.56mg/L	15mg/L	是
		总磷	0.05-0.29mg/L	0.1611mg/L	0.5mg/L	是
		石油类	0.21-0.83mg/L	0.4020mg/L	1.0mg/L	是
		总铬	0.011-0.690mg/L	0.1571mg/L	1.0mg/L	是
		六价铬	ND-0.008mg/L	0.0027mg/L	0.2mg/L	是
		总镍	0.040-0.322mg/L	0.1419mg/L	0.5mg/L	是
		总铜	ND-0.220mg/L	0.0581mg/L	0.5mg/L	是
	总锌	0.012-0.220mg/L	0.0887mg/L	1.5mg/L	是	
	喷涂水帘废水	经厂区内废水处理装置处理后循环使用，不对外排放				是

[注 1]表中各污染物因子排放浓度数据来源为如皋宏皓金属表面水处理有限公司提供的第三方公司检测报告，其报告期内平均排放浓度按照各期取得检测报告的平均值列示，其中，ND 表示未检出。根据检测报告，部分废气样本检测时未检出特定污染物因子，则排放浓度按其检测方法的 1/2 检出限值参与计算

[注 2]表中排放浓度标准限值为《电镀污染物排放标准》（GB 21900-2008）

表 3 标准及《城镇污水处理厂污染物排放标准》（GB 18918-2002）一级 A 标准

公司生产废水的处理措施为将生产废水分质分类专管接入如皋宏皓金属表面水处理有限公司，并委托其进行深度处理后达标排放。公司表面处理生产位于江苏省南通市如皋市经济开发区表面处理园区内，如皋经济开发区管理委员会在设立该园区时，即根据先进地区的成功经验，将如皋市表面处理企业由分散建设改为统一进入表面处理专业园区，并设立如皋宏皓金属表面水处理有限公司将园区内生产污水分质分类专管集中收集、集中处理、集中监管。如皋宏皓金属表面水处理有限公司作为园区内配套设施，其处理后的废水排放口为公司的实际生产设施废水排放口，其排放浓度符合《电镀污染物排放标准》（GB 21900-2008）中所载明的标准排放浓度限值。

园区污水处理公司采用经济性好、可靠性高且稳定达标的复合废水处理技术，并在废水集中排放口进行在线检测，既有利于监管，又有利于服务。根据园区污水处理公司的相关环评批复，其污水处理能力为 3,500 吨/日（即 105 万吨/年）。公司生产废水产生量未超过园区污水处理公司处理能力的 20%，园区污水处理公司的污水处理能力能够持续满足公司的生产需要。

公司对产生的生产废水进行 24 小时在线监测监控，并设专人负责生产废水收集系统的日常巡视检查。报告期内，公司各生产废水收集系统及园区污水处理公司各废水处理设备均正常运行，公司生产废水均达标排放。

(2) 有组织废气的排放浓度、主要处理措施及处理能力

报告期内，公司有组织废气的各污染物因子平均排放浓度及与排放标准限值对比情况如下表所示：

类别	产生环节	污染因子名称	报告期内排放浓度范围[注 1]	报告期内平均排放浓度	排放浓度标准限值[注 2]	是否符合标准
有组织废气	电镀、注塑、喷涂生产废气	氯化氢	ND-6.55mg/m ³	2.14mg/m ³	30mg/m ³	是
		硫酸雾	ND-1.43mg/m ³	0.6859mg/m ³	30mg/m ³	是
		铬酸雾	ND-0.0400mg/m ³	0.0119 mg/m ³	0.05mg/m ³	是
		氮氧化物	1-20mg/m ³	9.78mg/m ³	180mg/m ³	是
		非甲烷总烃	0.19-4.51mg/m ³	2.22mg/m ³	120mg/m ³	是
		颗粒物	1.10-10.00mg/m ³	3.31mg/m ³	20mg/m ³	是

		二氧化硫	ND	ND	80mg/m ³	是
		挥发性有机物	0.15-8.85mg/m ³	3.76mg/m ³	60mg/m ³	是

[注 1]表中各污染物因子排放浓度数据来源为第三方公司检测报告，其报告期内平均排放浓度按照各期取得检测报告的平均值列示，其中，ND 表示未检出。根据检测报告，部分废气样本检测时未检出特定污染物因子，则排放浓度按其检测方法的 1/2 检出限值参与计算

[注 2]表中排放浓度标准限值为《电镀污染物排放标准》（GB 21900-2008）表 5 标准、《大气污染物综合排放标准》（GB 16297-1996）表 2 标准及《工业炉窑大气污染物排放标准》（DB 32/3728-2019）表 1 标准

公司使用自动化生产线，整体便于废气的收集和处理。公司按照废气分类收集、分质处理的原则，各生产线独立设置收集系统及配套的废气处理系统，具有合理性。各生产线废气收集系统选用全线密闭顶部抽风+槽侧抽风吸入废气管道，根据生产线实际情况设置抽风量为 36,000 m³/h 至 70,000 m³/h 的风机，废气收集效率达 99.9%。公司根据各生产线产生废气特点设置“二级碱液喷淋”“铬回收+二级碱液喷淋”“二级活性炭吸附”“旋风除尘”及“水帘+气水分离+活性炭吸附+催化燃烧”等废气处理系统，废气处理效率达到 90%~95%。其中，电镀生产废气处理设施采用二级碱液喷淋装置并配有自动加药装置，对各种酸性废气均具有高效率吸收净化的特点，氯化氢废气处理效率达 95%。此外，部分生产线采用自动化程度高的铬回收装置，铬酸雾废气中的铬回收率达 95%。

公司设专人对废气收集系统、处理系统进行日常巡视检查、添加药剂及维护保养，确保废气的收集效率及处理效率满足要求。报告期内，公司各废气收集系统、处理系统均正常运行。有组织废气经废气处理系统处理后，各污染物因子浓度均低于相关标准并进行高空排放，达到净化效果。

(3) 危险废物的排放量、主要处理措施及处理能力

公司厂区内设危险废物仓库，并定期委托有资质的第三方单位处置。报告期内，公司各危险废物处置量如下所示：

类别	产生环节	主要污染物	处置量（单位：吨）			
			2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
危险废物	电镀、喷涂生产危	污泥、槽渣	107.32	106.08	103.68	72.74
		废液	22.00	23.77	24.58	19.75

危险废物	废滤芯	20.69	25.32	19.65	30.65
	废活性炭	13.72	3.89	2.02	
	漆渣	12.94	11.93	3.73	
	废包装物	11.25	7.63	3.79	1.43
	废润滑油	3.08	9.30	4.35	
	合计	191.00	187.92	161.80	124.57

公司危险废物主要来源于清理镀槽产生的污泥及槽渣、更换槽液产生的废液、更换镀槽配套过滤机滤芯产生的废滤芯、包装化学品原材料的废包装物等。公司按“减量化、资源化、无害化”的处置原则，落实各类固体废物特别是危险废物的收集、处置和综合利用措施，防止造成二次污染。

公司按照相关要求对生产产生的危险废物进行管理，全部危险废物经收集后暂存于厂区内危险废物仓库，由专人操作、收集和贮运，并定期委托持有《危险废物经营许可证》等资质的第三方单位进行运输和处置。公司建有两处符合《危险废物贮存污染控制标准》（GB 18597-2001）标准的危险废物仓库并进行了二次防泄漏改造，合计可贮存 240 m³ 的各类危险废物。公司对危险废物进行全方位管理，根据各类危险废物的产生量和存储量进行定期清运，并制定好危险废物转移运输途中的污染防范及事故应急措施。公司按规定于“江苏省危险废物全生命周期监控系统”实施危险废物产生、贮存、运输、处置的全生命周期监控管理，控制污染扩散。

报告期内，公司按照相关标准规定收集、贮存并定期处置各类危险废物，未对外排放危险废物，亦未造成二次污染。

(4) 工业噪音的排放量、主要处理措施及处理能力

公司生产过程中产生的噪声为设备运行噪声。报告期内，公司工业噪声需执行的管控限值及符合情况如下所示：

类别	产生环节	噪声管控限值		是否符合标准
		昼间	65 dB	
工业噪声	生产设备、冷却塔及风机等设备运行噪声	夜间	55 dB	是

注：由于噪声排放难以量化，因此，公司未统计噪声的排放量。表中噪声管

控限值为《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB 12348-2008）中的厂界 3 类声环境功能区标准

公司优选低噪声设备并优化车间设备布局，主要产生工业噪声的设备包括生产设备、冷却塔及废气处理系统风机等，其噪声源强约为 75 dB-85 dB。公司从声源产生和传播途径入手，通过在设备与地基间安装减振器、在各类风机的进出口安装阻性消声器等方式，降噪约 25 dB 左右；通过将优化车间设备布局的方式，利用建筑隔声，并采取隔声、吸声、减振材料制作门窗、墙体等，防止噪声的扩散和传播，降噪约 15 dB 左右；此外，公司于厂界四周建设了一定宽度的绿化隔离带，以减轻噪声对周围环境的影响。报告期内，公司落实了各项噪声管控措施，可确保厂界噪声达到管控标准，未影响所在区域的环境敏感点声环境质量，亦未收到任何与噪声扰民相关的报告或投诉。

（5）积极推进环保工艺的创新运用，从源头削减污染物产生量

汽车工业的持续发展，对产业链上游各生产加工企业的环保技术开发、环保工艺运用也不断提出了更高要求，环保技术也是行业技术发展的主要方向之一。公司始终坚持环保发展理念，紧跟汽车零部件行业环保监管要求的发展趋势，积极推进环保新材料、新工艺、新设备的开发与应用，形成了一系列环保相关核心技术，提高了生产过程中的资源利用率，从源头削减污染物的产生。

公司投入开发了新的除油环节槽液配置方法，采用一种低含磷量、低化学需氧量的除油剂，在满足产品性能要求的前提下，大大降低除油环节生产废水中的污染物含量；公司投入开发镀液净化处理工艺，可即时动态地过滤电解液中的杂质，保持电解液的稳定，进而有效延长了电解液的生产使用时长，减少了废液、污泥及槽渣的产生；此外，公司自主研发的陶瓷阳极电镀设备系统，可有效稳定电解液关键成分的比例，提升金属原材料的利用率，延长了槽液的生产使用周期，不再需要频繁添加电解液及进行活性炭过滤，从源头上降低了生产废水及危险废物的产生量。公司全面采用清洁生产技术，不断提升技术水平、装备水平和管理水平，对先进环保工艺的运用达到行业领先水平。

公司高度重视环保工作，清洁生产、绿色制造、循环经济理念贯穿公司的发展历程。未来，公司将持续增加环保投入，提高资源利用效率，保护和改善环境，实现传统工艺与绿色制造的深度融合，促进经济与社会可持续发展。

综上所述，公司生产产生的各类污染物可以得到有效处理，主要污染物的排放均符合相关标准规定，环保设备处理能力与污染物排放量具有匹配性。报告期内，公司配有专职人员对各环保设备进行日常检查及维护，各环保设备均正常运行。

3. 结合可比同行业公司情况，量化分析报告期内公司环保设备处理能力与污染物排放量的匹配性

(1) 公司及其同行业可比公司的污染物排放量/处置量对比情况

公司及其同行业可比公司污染物排放量与业务规模相关。报告期内，除常熟汽饰未公开披露环保相关情况及相关数据外，公司及其同行业可比公司主营业务收入及污染物排放对比情况如下所示，根据同行业可比公司数据披露情况，表中主要列示废水、固体废弃物排放情况：

项目[注 1]		2021 年度	2020 年度	2019 年度	
鹰普精密	主营业务收入（亿元）	30.94	24.65	32.65	
	废水排放	总生产废水排放量（单位：吨）	688,503	780,546	742,668
		单位收入产生废水量（吨/万元）	2.23	3.17	2.27
	危险废物处置	危险废物处置量（单位：吨）	2,459	2,709	2,423
		单位收入对应危险废物处置量（千克/万元）	7.95	10.99	7.42
信邦控股	主营业务收入（亿元）	23.12	20.69	21.31	
	废水排放	总生产废水排放量（单位：吨）	572,964	410,905	429,496
		单位收入产生废水量（吨/万元）	2.48	1.99	2.02
	危险废物处置	危险废物处置量（单位：吨）	1786.90	973.87	714.76
		单位收入对应危险废物处置量（千克/万元）	7.73	4.71	3.35
敏实集团	主营业务收入（亿元）	139.19	124.67	131.98	
	废水排放	总生产废水排放量（单位：吨）	2,888,940	2,795,419	3,469,527
		单位收入产生废水量（吨/万元）	2.08	2.24	2.63
	危险废物处置	危险废物处置量（单位：吨）	45,792	26,473	21,989
		单位收入对应危险废物处置量（千克/万元）	32.90	21.23	16.66
金钟股份	主营业务收入（亿元）	2.37 [注 2]	3.96	3.76	
	废水排放	总生产废水排放量（单位：吨）	114,600 [注 2]	210,400	205,800

		单位收入产生废水量（吨/万元）	4.84	5.31	5.47
	危险废物 处置	危险废物处置量（单位：吨）	120.45 [注 2]	138.07	110.42
		单位收入对应危险废物处置量（千克/万元）	5.08	3.49	2.94
常熟汽饰	未公开披露相关环保数据				
同行业可比公司单位收入产生废水量平均值（吨/万元）			2.91	3.18	3.10
同行业可比公司单位收入对应危险废物处置量平均值（千克/万元）			13.42	10.11	7.59
公司	主营业务收入（亿元）		3.01	2.57	2.59
	废水排放	总生产废水排放量（单位：吨）	171,813	161,738	184,906
		单位收入产生废水量（吨/万元）	5.71	6.29	7.14
	危险废物 处置	危险废物处置量（单位：吨）	187.90	161.81	124.57
		单位收入对应危险废物处置量（千克/万元）	6.24	6.29	4.80

[注 1]表中同行业可比公司数据来源为各公司公开披露的环境、社会及管制报告、年度报告、招股说明书

[注 2]金钟股份 2021 年主营业务收入、生产废水排放总量及危险废物处置量均为其 2021 年 1-6 月数据

由上表可见，公司单位收入对应生产废水排放量高于可比同行业平均水平，单位收入对应危险废物处置量则低于可比同行业公司平均水平，主要是由于不同的生产废水处理方式造成的。

可比同行业公司鹰普精密、信邦控股及敏实集团主要通过自建生产废水处理设施的方式处理生产废水，将溶解于废水内的金属离子通过化学反应转化为不溶或难溶的金属化合物并沉淀、过滤，形成废渣、污泥等危险废物，部分满足条件的处理后废水则可回用于生产。该处理方式可减少生产废水的排放量，但会额外产生更多的危险废物。该方式为行业主流的生产废水处理方式，但较为考验企业的环保专业能力和管理水平。

公司与金钟股份主要通过园区污水处理公司处理生产废水。除少量废水在线净化回用外，公司不会将经园区污水处理公司处理后的废水再次回用于生产，亦不会产生额外的危险废物。上述处理方式对产业链进行了更为专业化的分工，同时引入了政府部门针对环保方面进行专项监管和服务，为实现清洁生产积累和创造了丰富的经验，是行业生产废水处理方式的未来发展趋势。

因此，由于采用不同的生产废水处理方式，公司单位收入对应废水排放量与金钟股份接近并高于同行业水平，单位收入对应危险废物处置量与金钟股份接近且均处于较低水平，公司的污染物排放量/处置量与业务规模相匹配，与其可比同行业公司具有可比性。

(2) 公司及其同行业可比公司的环保设备处理措施对比情况

公司可比同行业公司未具体披露其环保设备处理能力，仅对其环保设备及处理措施做定性描述。公司及其可比同行业公司对生产废水、有组织废气及危险废物的环保设备及处理措施对比情况如下：

项目[注]	生产废水	有组织废气	危险废物
鹰普精密	持续优化工艺，并且通过技术改造实现生产用水的循环利用；产线锌镍系统的出水引入综合调节池进行 pH 调节，相较于以往的处理方式，可以节省大量的硫酸、液碱等物质的使用，也有效改善了废水的污染物浓度。	安装排烟除尘系统，减少对环境污染；安装油雾收集器，减少设备在切削加工时产生的油雾挥发；通过技术改造将淬火、回火过程中产生的有机废气经集气罩收集后引入一套废气处理设施，大幅减少 VOCs 排放总量。	加入政府「环保脸谱一企一档网站」，进行危险废物信息填报及转移等工作。
信邦控股	采用「微滤+超滤+膜过滤」的联合工艺。系统把金属镀槽使用的漂洗水先收集，再使用增压泵把水加压。其后，加压后的水会被送到棉芯和超滤膜进行过滤。过滤后的漂洗水将暂存于循环浓缩桶之中，再经过第三层的纳滤使漂洗水变成透明液体；经过多次循环过滤后，透明液体会逐渐变得浓缩，而当浓缩液体达到电导率的设定值时，会将浓缩液和分隔出的回收水放回生产线中重用。	安装空气净化及循环设施，收集生产期间的空气污染物并改善排放的空气质量；废气处理塔的水喷淋吸收系统的加药环节由人手处理药剂改为自动加药，相关控制设备与喷枪联动，使药剂用量更精准，吸收更有效。	要求废弃物处理商取得环保部门的认可和签订废物处理合同，方可被纳入《废弃物处理商清单》，确保危险废物不经由无经营许可的处理商处理。
敏实集团	建造污水处理回用系统，进一步优化用水配置，对纯水、自来水、中水、废水合理分配，合理使用，减少浪费；优化了废水处置的工艺，往常通过对含镍废水的清洗与处理后达标排放，改善后采用离子交换方式进行镍离子吸附，从而对镍进行回收再利用，有效降低废水重金属排放的同时，也降低了硫酸镍的使用。	为了降低生产运营过程中产生的废气与烟尘颗粒物，通过升级改造锅炉装置、升级挥发性有机物治理系统等方式，对产生的废气进行有效控制，确保大气污染物的达标排放；多家附属公司新增挥发性有机化合物在线监测系统；多家附属公司新增涂装废气在线监控系统。	从工艺设计、生产制造、危废处理等环节降低危废产生量，结合自动检测手段，全流程监控和管理危废。
金钟股份	喷涂废水进入自建污水处理设施处理后回用，不外排， 能够满足要求 ； 电镀废水：通过电镀污水厂集中处理，基地相关污染物的排放达到广东省《电镀水污染物排放标准》（DB44/1579-2015）表 2 非珠三角新建项目水污染物排放限制要求。	喷漆废气经水旋式漆雾处理装置处理后，与流平、烘干废气采用“过滤棉+活性炭+活性炭在线自动脱附燃烧”装置处理达标后由排气筒排放； 电镀废气：每个电镀槽体上缘自带槽边侧吸抽风孔对电镀过程挥发出来的酸雾进行集气，分别采用耐酸碱管道进行输送，集气后均进入喷淋塔进行处理，再经过排气筒排放。	委托具有危废处理资质的单位安全处置，不对外排放。

公司	部分生产线设置在线废水处理回用装置，将部分废水通过离子交换法净化后回用生产；生产废水分质分类专管分质分类收集至对应收集系统，并经高空管网接入园区污水处理公司深度处理后达标排放。	根据废气类型采用“二级碱液喷淋”、“二级碱液喷淋+铬回收”、“三级活性炭吸附”、“水帘+气水分离+活性炭吸附+催化燃烧”等方法进行针对处理。	定期委托持有资质的第三方单位进行运输和处置，并通过“江苏省危险废物全生命周期监控系统”对危险废物全过程监控管理。
----	--	--	--

注：表中数据来源为各公司公开披露的环境、社会及管制报告、年度报告、招股说明书。报告期内，常熟汽饰未公开披露其环保设备及具体处理措施

由上表可见，生产废水处理方面，鹰普精密、信邦控股及敏实集团通过自建废水处理设施的方式进行废水处理，并运用中水回用技术，将处理后部分满足条件的生产废水再次回用于生产，该处理方式为主流生产废水处理方式；公司与金钟股份的主要生产经营地均位于表面处理园区内，其生产废水专管接入园区污水处理公司进行专业化集中处理，更有利于实现清洁生产，该处理方式为主流生产废水处理方式的未来发展趋势。有组织废气处理方面，公司及其可比同行业公司均根据生产线实际情况和废气特点设置符合相关规范的废气收集系统和处理系统，确保大气污染物达标排放。危险废物处置方面，公司及其可比同行业公司均选择委托有相关资质的第三方单位处置，不对外排放。

因此，公司与其可比同行业公司各类污染物处理措施基本一致。环保处理措施能够满足处理要求，与污染物排放量相匹配，实现达标排放。

报告期内，公司单位收入对应废水量呈逐年降低的趋势，主要是由于公司积极采用更高标准的环保设施，在报告期内对部分生产线进行了升级改造，增加了离子交换树脂系统，其应用的离子交换法可在不改变金属化学形态情况下将其浓缩分离。相较于传统的化学还原法等废水处理方法，离子交换法不仅可以减少废水排放，还能实现金属回收再利用。未来，公司计划逐步改造所有相关生产线，进一步减少废水排放量和金属回收再利用量。

综上所述，针对生产经营中的主要污染物，公司已配置了相应环保设备，各类污染物可以得到有效处理并排放。公司与可比同行业公司采用的环保处理措施一致，具有合理性。公司单位污染物排放量与可比同行业公司相比有一定差异，主要与各公司采用不同的生产废水处理方式有关，具有可比性。公司的环保设备处理能力与污染物排放量/处置量具有匹配性。

4. 结合报告期内公司环保投资和相关费用成本的支出情况和环保设施的实

际运行情况，说明环保投入、环保相关成本费用与公司产能、排污量的匹配性

报告期内，公司环保投资主要为环保设备设施的建设和购置等，环保相关费用成本主要为各类污染物入处理处置费用等。环保投入和相关成本费用与公司产能、排污量匹配性分析如下：

(1) 公司环保设备设施投入与产能的匹配情况

公司环保设施及工程投入及产能的具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
环保设施及工程平均原值 (单位：万元) [注 1]	1,299.24	1,248.28	1,150.97	722.43
产能 (单位：挂)	320,068	450,554	469,560	462,242
单位产能对应的环保设施 及工程 (单位：元/挂) [注 2]	30.44	27.71	24.51	15.63

[注 1]表中环保设备设施平均原值为公司环保设备设施各期期初及期末原值的平均值（不含税）。各期环保设备设施平均原值为期初及期末原值的平均值

[注 2]单位产能对应的环保设备设施=环保设备设施平均原值/产能，2022年1-9月单位产能对应的环保设备设施系年化计算后数据

公司生产全过程贯彻清洁生产原则和循环经济理念，加强生产管理和环境管理。报告期内，公司单位产能对应的环保投入不断增长，体现了公司重视环境保护的经营管理理念。

公司严格遵守“环境保护三同时”，各污染防治措施，均与生产线主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用。公司配置了符合相关标准和要求的环保设施及工程，各产线在竣工投产时均能够满足相关污染物的处理需要，环保设备设施投入与产能具有匹配性。

2020年公司单位产能对应的环保设备设施较2019年有较大提高，主要原因是公司2019年提升了内部环保标准，对厂区内废水收集系统和在线监测系统进行了改造，增设生产线二次防泄漏措施，并将所有管道进行架高改造，有效防止地面渗漏，杜绝土壤和地下水污染。2020年以后公司持续增加环保设备设施投入，故单位产能对应的环保设备设施持续提升。

报告期内，公司环保设施运行状况良好，处理能力可满足排放量的要求，生产经营过程中产生的废气、废水、固体废物及噪声等得到了合理、有效的控制。公司设立了 EHS 部门并配备了专职人员负责环保设备设施管理和维护、环境监测和事故应急处理。针对生产废水，建立生产废水管理台账并进行 24 小时在线监测监控，每月与园区污水处理公司对接废水处理事宜，各生产废水收集系统及园区污水处理公司废水处理设备正常运行，生产废水达标排放；针对有组织废气，对废气处理系统进行日常检查及维护并建立点检台账，各废气收集处理系统均正常运行，有组织废气达标排放；针对危险废物，建立危险废物统计台账，按相关规定流程定期妥善处置危险废物，不对外排放，亦未造成二次污染。公司在满足基本环保处理能力要求的基础上，不断投入技术更先进的环保设备设施，采用清洁生产工艺对生产线优化升级改造，长期提高了设备维护保养及污染物防泄漏监测的便捷性，有效预防了环境事故风险的发生。

综上所述，公司环保设备设施投入与产能具有匹配性。

(2) 公司环保相关费用成本与排污量的匹配性

公司环保相关费用成本具体包括污水处理费、危险废物处置费、废气处理系统药剂费及环境检测和咨询费等。

报告期内，公司环保相关费用成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 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
污水处理费	1,061.23	93.61%	976.03	92.08%	872.87	93.78%	851.95	90.95%
危险废物处置费	42.86	3.78%	49.57	4.68%	33.84	3.64%	36.92	3.94%
其他环保相关费用	29.60	2.61%	34.41	3.25%	24.02	2.58%	47.81	5.10%
合计	1,133.70	100.00%	1,060.00	100.00%	930.72	100.00%	936.68	100.00%

注：表中费用均为不含税金额

由上表可见，污水处理费占报告期内公司环保费用投入的比例超过 90%，为公司环保费用成本方面的主要支出。

环保相关费用成本及公司排污量的匹配关系如下所示：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

污水处理费（单位：万元）	1,061.23	976.03	872.87	851.95
污水处理量（单位：吨）	148,219	171,813	161,738	184,906
单位污水处理费（单位：元/吨）	71.60	56.81	53.97	46.07
危险废物处置费（单位：万元）	42.86	49.57	33.84	36.92
危险废物处置量（单位：吨）	191.00	187.90	161.81	124.57
单位危险废物处置费（单位：元/吨）	2,243.98	2,638.11	2,091.34	2,963.80

公司委托如皋宏皓金属表面水处理有限公司对生产废水深度处理后排放。报告期内，公司单位污水处理费上涨，主要是由于污水处理服务费用单价上涨所致。如皋宏皓金属表面水处理有限公司的污水处理费价格由如皋市经济开发区管理委员会制定，报告期内，政府部门上调了其污水处理费价格。公司定期委托有资质的第三方单位处置相关危险废物。报告期内，公司危险废物处置均价有一定波动，主要系由于各期处置的各类危险废物数量构成不同所致。

综上所述，公司环保相关成本费用与排污量具有匹配性。

5. 环境保护税开征之后对公司业务、相关财务指标及持续经营能力的影响

根据《中华人民共和国环境保护税法》，直接向环境排放应税污染物的企业事业单位和其他生产经营者为环境保护税纳税人，应依照规定缴纳环境保护税。其中，应税大气污染物及水污染物按照污染物排放量折合的污染当量数确定计税依据；应税固体废物按照固体废物排放量确定计税依据；应税噪声按照超过国家规定标准的分贝数确定计税依据。有下列情形之一的，不属于直接向环境排放污染物，不缴纳相应污染物的环境保护税：1) 企业事业单位和其他生产经营者向依法设立的污水集中处理、生活垃圾集中处理场所排放应税污染物的；2) 在符合国家和地方环境保护标准的设施、场所贮存或者处置固体废物的。

公司日常生产经营过程中产生的污染物包括生产废水、有组织废气、危险废物及噪声等。其中，生产废水专管接入园区污水处理公司深度处理，危险废物委托有资质的第三方单位处置，前述两类污染物均不属于直接向环境排放污染物，不缴纳环境保护税。公司积极采取各类降噪措施，生产过程产生的工业噪声符合相关标准，未超过国家规定标准的分贝数，亦无需缴纳环境保护税。因此，公司需缴纳环境保护税的应税污染物为生产经营过程中排放的废气。

报告期各期，公司缴纳的环境保护税及其在公司相关财务指标中占比情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
环境保护税	0.30	7.40	2.52	5.22
营业收入	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
环境保护税占营业收入比例	0.0012%	0.02%	0.01%	0.02%
净利润	4,330.51	4,916.12	4,273.87	4,091.19
环境保护税占净利润比例	0.0069%	0.1505%	0.0590%	0.1276%

如上表所示，公司各期缴纳的环境保护税金额占当期营业收入、净利润占比较低，公司缴纳环境保护税对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

(二) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅《中华人民共和国环境保护法》等环保、能耗相关法律法规、政策性文件；

(2) 取得并核查公司及其下属子公司环保相关资质或认可，包括生产建设类项目的环评、环评批复、竣工验收报告及验收批复/自主验收意见、排污许可证/固定污染源排污登记回执、其他环保相关资质或认可等；

(3) 实地走访公司及其子公司生产经营场所及生产线，如皋宏皓金属表面处理有限公司的污水处理设施，查看各污染治理设施及其运行情况；取得并核查南通创源、南通柏源所在园区项目规划审核文件；取得并核查公司、如皋宏皓金属表面处理有限公司报告期内委托第三方检测机构对污染物排放情况进行抽样检测并出具的检测报告；

(4) 核查公司与环保投资和相关费用成本相关的合同、支付凭证、与如皋宏皓金属表面处理有限公司及其他第三方污染物处理机构的签订合同、支付凭证、污染物排放统计表、对账单及危险废物转移联单等文件；盘点相关环保设备的数量及运行情况，核查相关环保设备的购置协议；

(5) 核查公司报告期内的环境保护税纳税申报表；

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司已取得主营业务所必须的环保相关资质或认可。公司已根据实际需要置备了必要的环保设备，环保设备运行状况良好，处理能力可满足排放量的要求，生产经营过程中产生的废气、废水、固体废物及噪声等得到了合理、有效的控制；公司各期缴纳的环境保护税金额占当期营业收入、净利润占比较低，公司缴纳环境保护税对公司业务、相关财务指标及持续经营能力不构成重大不利影响。

四、关于关联交易情况（审核问询函问题9）

申请文件显示：

(1) 2017年1月，发行人子公司南通柏源将其拥有的“第1生产线”以1,265.81万元（截至2017年1月1日的账面价值为1,156.74万元）的价格出售给其与 Certus (HK) 的合营公司柏源设特思，并以年租金116.24万元租回，租赁期自2017年1月1日至2031年8月31日。

(2) 2020年8月，发行人子公司南通柏源将其在“第1生产线”添置的设备和零部件以截至2020年6月30日的账面价值354.69万元出售给柏源设特思，并以年租金42.30万元租回，租赁期自2020年8月1日至2031年8月31日。

(3) 报告期内，发行人向员工周虎控制的公司和创物流采购物流服务，采购金额分别为182.34万元、163.08万元、177.68万元、30.85万元。周虎为发行人董事长、总经理沈宇的司机。

请发行人：

(1) 说明“第1生产线”的生产内容及对于发行人主营业务的重要性，采取售后回租交易的原因、合理性和必要性，以及前述交易中，以账面价值作为资产定价依据的合理性和公允性，年租金的确定依据及公允性，正常情况下固定资产计提折旧与租金的对比情况，以及在柏源设特思注销后，前述“第1生产线”目前的权属情况，是否存在权属纠纷或潜在纠纷。

(2)

(3)

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。

(一) 说明“第 1 生产线”的生产内容及对于公司主营业务的重要性，采取售后回租交易的原因、合理性和必要性，以及前述交易中，以账面价值作为资产定价依据的合理性和公允性，年租金的确定依据及公允性，正常情况下固定资产计提折旧与租金的对比情况，以及在柏源设特思注销后，前述“第 1 生产线”目前的权属情况，是否存在权属纠纷或潜在纠纷

1. “第 1 生产线”的生产内容及对于公司主营业务的重要性

子公司南通柏源的“第 1 生产线”，即塑料镀铜镍铬表面处理生产线，是公司为非金属汽车内外饰件提供表面处理的主要生产设备。南通柏源主营业务为汽车内外饰件的生产销售，主要生产环节包括注塑、电镀和喷涂，而生产环节中的电镀环节均由“第 1 生产线”负责完成。南通柏源大多数产品的生产流程中均包含电镀过程，故“第 1 生产线”是南通柏源重要且主要的生产设备。

2. “第 1 生产线”采取售后回租交易的原因、合理性和必要性

“第 1 生产线”的售后回租交易产生于南通柏源和南通柏源曾经的合营企业、子公司柏源设特思之间。

柏源设特思由南通柏源与其曾经的外销第一大客户 Certus 之子公司 Certus (HK) 于 2016 年 8 月共同出资设立。Certus 是全球性的汽车零部件供应商，主要业务是经营设计、制造、销售和分销各种汽车零部件；南通柏源是其主要的供应商，同时 Certus 也一直是南通柏源的第一大客户。随着公司在表面处理领域经验逐渐积累及技术优势的凸显，南通柏源生产经营逐渐步入正轨，并开始着手开拓新的客户和市场。2016 年，Certus 担心南通柏源的业务扩展会占用大量产能，影响对其的供货及时性，因此与南通柏源协商成立合营企业，以换取南通柏源对其的优先供货权；并通过由合营企业取得“第 1 生产线”所有权后以融资租赁方式回租给南通柏源的方式，Certus 集团可以取得“第 1 生产线”50%权益，以此作为南通柏源对其优先供货权的保障；而南通柏源一方面希望与主要客户维持良好关系，另一方面能借机扩展海外市场，同时 Certus 的提议也能给南通柏源提供部分资金支持，故双方达成一致意见。南通柏源与 Certus (HK) 于 2017 年 1 月签订《合资经营合同》，约定由柏源设特思向南通柏源购买其拥有的“第 1 生产线”，并租赁给南通柏源使用，Certus (HK) 或其关联方享有该生产线的优先供货权。

综上所述，“第1生产线”采取售后回租交易的主要原因是 Certus 希望与南通柏源深度合作，同时获取主要生产设备部分权益以保障优先供货权，而南通柏源希望维护客户关系同时扩展海外市场。双方基于各自诉求，通过市场化行为协商一致并签订合同，交易具备合理性；柏源设特思的成立仅为双方深化合作，同时让 Certus 取得“第1生产线”部分权益作为利益保障，其本身并无资质及相关技术，无法成为生产经营主体。柏源设特思自 2016 年成立至 2022 年注销，期间除与南通柏源之间的售后回租外无其他业务。“第1生产线”采取售后回租交易是能够同时满足 Certus 集团和南通柏源共同的商业诉求的最佳方案之一，因此交易具有必要性。

3. 以账面价值作为资产定价依据的合理性和公允性，年租金的确定依据及公允性

南通柏源先后于 2017 年 1 月和 2020 年 8 月与柏源设特思进行两次售后回租交易，具体如下：

第一次售后回租交易：南通柏源于 2017 年 1 月与 Certus (HK) 签订合资经营合同，约定由南通柏源向柏源设特思出售其拥有的“第1生产线”，该生产线的出售价格参考其账面价值（截至 2017 年 1 月 1 日为 1,156.74 万元），作价 1,265.81 万元（未含税）。同时，柏源设特思向南通柏源出租该生产线，租期为自 2017 年 1 月 1 日起的 176 个月，年租金为 116.24 万元（不含税）。

第二次售后回租交易：根据双方 2017 年 1 月签订的《合资经营合同》约定：由 Certus (HK) 与南通柏源公平分担更换和维修“第1生产线”任何主要零部件的合理成本。柏源设特思收到的租金在支付完第三方审计、纳税申报等服务费用后，应当优先支付“第1生产线”的零件更新，即新增设备支出。南通柏源于 2020 年 8 月将其在“第1生产线”添置的设备和零部件以截至 2020 年 6 月 30 日的账面价值，作价 354.69 万元出售给柏源设特思，并以年租金 42.30 万元租回，租赁期自 2020 年 8 月 1 日起的 133 个月。

(1) 以账面价值作为资产定价依据的合理性

南通柏源与柏源设特思进行售后回租交易的目的并非是通过该交易获得融资款，而是加强双方的合作关系。双方本着合作共赢的目的，经过友好协商以账面价值作为资产定价依据，具有合理性，与交易实际情况相符。

(2) 年租金的确定依据及公允性

第一次售后回租交易的年租金由双方协商确定，经测算的内含报酬率为 4.999%，同期的 5 年以上贷款基准利率为 4.90%，因此价格公允。公司以公允价值（原资产账面价值）作为租入资产的入账价值，以内含报酬率 4.999% 确认融资租赁费用，并将售价与资产公允价值（原资产账面价值）之间的差额（即优先供货权的溢价）予以递延，按照该项租赁资产的剩余折旧期进行摊销。

第二次售后回租交易，同第一次售后回租交易处理方式，年租金由双方协商确定，经测算的内含报酬率为 5.26%，同期的 5 年以上贷款基准利率为 4.65%，因此价格公允。公司以公允价值（原资产账面价值）作为租入资产的入账价值，以内含报酬率 5.26% 确认融资租赁费用。因第二次售后回租交易资产标的价格等于公允价值（原资产账面价值），故不存在溢价。

综上所述，售后回租交易的年租金定价公允，不存在利益输送，与公司实际情况相符。

4. 固定资产计提折旧与租金的对比情况

合同期间内，公司固定资产计提折旧与租金的对比情况如下：

单位：万元

租赁期间	租赁公司	原资产应计提折旧额	租金支付额 (未含税)	影响损益金额		
				融资租入资产折旧额	未确认融资费用	小计
2017 年度	柏源设特思公司	120.25	116.24	116.98	59.06	176.04
2018 年度		120.25	116.24	116.98	56.54	173.52
2019 年度		120.25	116.24	116.98	53.56	170.53
2020 年度		136.97	133.86	133.69	58.11	191.80

注：2021 年柏源设特思纳入公司合并范围，租赁行为成为内部交易，在合并层面予以抵销

5. 柏源设特思注销后，前述“第 1 生产线”目前的权属情况，是否存在权属纠纷或潜在纠纷

2021 年 12 月，Certus 为抵偿无力支付的货款，与南通柏源及相关方签署协议，约定以 Certus (HK) 持有的柏源设特思 50% 的股权及 225 万元股东借款抵偿尚未支付的货款，该等事项办理完毕后，各方合资关系、业务合作及债权债务关

系全部终止或了结。至此，柏源设特思成为南通柏源的全资子公司，“第1生产线”已经完全归属于公司。2022年，公司为简化管理层级、减少内部交易，决定注销柏源设特思。2022年4月，柏源设特思已完成清算，南通柏源作为柏源设特思的母公司取得“第1生产线”的所有权。

综上，公司于2021年12月已经完整取得“第1生产线”权属，当事各方的权利义务及抵债后的债权债务关系解除均在合同中有明确的约定，不存在权属纠纷或潜在纠纷；2022年4月柏源设特思注销清算，南通柏源取得“第1生产线”权属，上述属于公司内部事项，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

（二）核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

（1）访谈公司高管及生产人员，同时实地查看，确定“第1生产线”具体生产内容；

（2）访谈公司高管，了解“第1生产线”采取售后回租交易的原因、合理性和必要性；

（3）查阅公司与 Certus（HK）签署的《南通柏源汽车零部件有限公司与 CERTUS AUTOMOTIVE（HK）LIMITED 成立南通柏源设特思汽车饰件有限公司之合资经营合同》；

（4）访谈公司高管，了解融资租赁“第1生产线”以账面价值作为资产定价依据的原因及合理性；

（5）测算售后回租交易的内涵报酬率，在中国人民银行官网查询同期贷款基准利率，将内涵报酬率与同期贷款基准利率进行对比；

（6）测算正常情况下固定资产计提折旧与租金的对比情况；

（7）查阅泛源科技、南通柏源、柏源设特思、Certus（HK）及其他相关方共同签署的股权转让及相互免责协议；

2. 核查结论

经核查，我们认为，“第1生产线”主要负责为汽车内外饰件提供电镀加工，是公司重要且重要的生产设备；公司对“第1生产线”采用售后回租主要是为了同时满足双方的商业诉求，交易具备合理性及必要性；前述交易中以账面价值作

为资产定价依据系双方为满足各自商业诉求协商一致的定价，具有合理性及公允性；年租金系双方参考同期贷款基准利率友好协商定价，具有公允性；“第1生产线”目前归属于公司子公司南通柏源，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

五、关于主要客户（审核问询函问题 11）

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人前五大客户的销售收入占当期营业收入的比重分别为 75.11%、65.10%、49.22%和 48.56%，客户集中度呈下滑趋势。

（2）2019、2020 年，Certus 集团系发行人第一大客户，发行人对其分别实现收入 6,605.85 万元和 4,584.91 万元，2021 年 Certus 因经营不善进入破产清算程序，发行人直接向 Certus 的下游客客户（一级供应商）供货。2021 年发行人前五大客户中新增客户 JOYSONQUIN 即为从 Certus 承接过来的一级供应商，2021 年及 2022 年 1-6 月分别对其销售 2,053.82 万元和 525.68 万元。

（3）报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情形。

请发行人：

（1）结合 Certus 集团成立时间、业务性质、经营规模、行业地位、下游客客户构成等，说明发行人对 Certus 集团自合作开始以来历史年度对应产品或服务的具体内容、合同执行节点及目前所处节点、收入确认金额及结算时点、收入确认依据及外部证据，是否提前确认收入；结合对 Certus 集团销售单价、毛利率与其他客户对比情况及竞争对手报价等说明对 Certus 集团定价公允性；说明历史年度各类业务及细分产品对 Certus 集团的收入构成及变动原因，终端销售实现情况；说明 Certus 集团破产清算后，发行人从 Certus 集团承接客户及对应业务开展的具体情况，客户对应的终端整车厂及车型情况，报告期各期收入变动原因，是否对发行人持续经营能力构成不利影响。

（2）……

（3）……

（4）……

（5）结合与主要客户签订的合同条款或实际执行中遵照的行业惯例，说明发行人与下游客客户的年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品收入占营业收入的比例、年降幅度以及对发行人经营业绩的影响。

(6) 列表说明报告期发行人对各主要重合客户及供应商交易内容、金额及占比,销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况、原因及合理性,说明此类交易的商业合理性及必要性,业务性质是委托加工还是独立购销,是否符合行业惯例;说明部分客户与竞争对手重叠对发行人生产经营的影响,报告期内是否存在终端厂商向发行人客户指定要求采购发行人产品或服务的情形。

请保荐人发表明确意见,请申报会计师对问题(1)、(5)、(6)发表明确意见,并说明对 Certus 集团及从 Certus 集团承接客户的收入核查情况及核查结论。

请发行人律师对问题(3)、(4)发表明确意见。

(一) 结合 Certus 集团成立时间、业务性质、经营规模、行业地位、下游客户构成等,说明公司对 Certus 集团自合作开始以来历史年度对应产品或服务的具体内容、合同执行节点及目前所处节点、收入确认金额及结算时点、收入确认依据及外部证据,是否提前确认收入;结合对 Certus 集团销售单价、毛利率与其他客户对比情况及竞争对手报价等说明对 Certus 集团定价公允性;说明历史年度各类业务及细分产品对 Certus 集团的收入构成及变动原因,终端销售实现情况;说明 Certus 集团破产清算后,公司从 Certus 集团承接客户及对应业务开展的具体情况,客户对应的终端整车厂及车型情况,报告期各期收入变动原因,是否对公司持续经营能力构成不利影响

1. 结合 Certus 集团成立时间、业务性质、经营规模、行业地位、下游客户构成等,说明公司对 Certus 集团自合作开始以来历史年度对应产品或服务的具体内容、合同执行节点及目前所处节点、收入确认金额及结算时点、收入确认依据及外部证据,是否提前确认收入

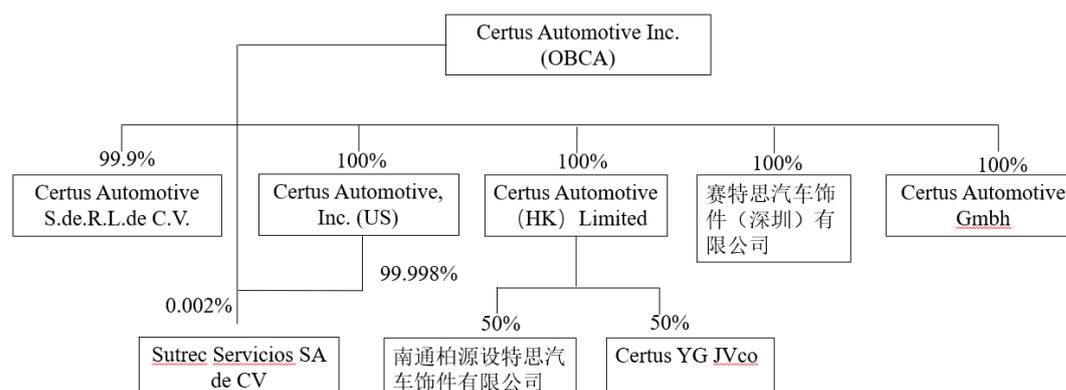
(1) Certus 集团成立时间、业务性质、经营规模、行业地位、下游客户构成

根据德勤重组向法院提交的报告,Certus 集团是一家经营设计、制造、销售、分销各种汽车零部件的全球性汽车供应商,实际控制人为 Rob Mollenhauer 和 Jim Prokopetz,母公司 Certus Automotive Inc. (下称 Certus) 及其下属子公司位于加拿大、美国、中国、墨西哥和德国等国家。

母公司 Certus 是加拿大安大略省的一家公司,成立于 2012 年,是全球二级

汽车零部件供应商，主要产品为汽车内外饰件及注塑模具。Certus 集团主要通过在中国采购汽车内外饰件，销售给全球客户。2017 年，Certus 集团在墨西哥设立工厂 Certus Automotive S.de.R.L.de C.V.，破产前员工约 400 名，从事注塑成型加工和电镀表面处理，对 Certus 集团供应链进行了补充。Certus 集团下属 Certus Automotive, Inc (US) 位于美国密歇根州，员工 16 名，主要业务包括汽车零部件销售、工程和质量控制。下属 Certus Automotive Gmbh (下称 Certus GmbH) 位于德国汉堡，业务涉及欧洲汽车零部件的销售、营销和分销。下属赛特思汽车饰件(深圳)有限公司(下称赛特思深圳)位于深圳，在中国从事汽车零部件和注塑模具的分销。下属 Certus Automotive (HK) Limited (下称 Certus (HK)) 位于香港，拥有两家合资企业的股权。

Certus 集团的股权结构的简化版本如下：



从 Certus 集团经营范围来看，Certus 集团作为全球汽车零部件供应商，在全球设立多家公司，拥有原材料采购、产品设计、模具开发、生产加工、质量检验等完整的采购生产销售环节，具备设计制造销售等多个综合业务能力，其公司本身并非贸易商企业。从公司与 Certus 集团合作历史来看，Certus 集团深耕汽车内外饰件行业多年，拥有丰富的市场资源，承担了市场拓展、客户沟通维护、模具设计与开发，客户质量问题收集与对接解决、产品质量检验等多个职责，并非仅从事产品购买和销售。

综上，Certus 集团并非贸易商客户。

(2) 公司与 Certus 集团开展合作的背景和原因，未直接向其下游客户供货的合理性

为解决北美市场原供应商因自主开拓市场逐渐减少供货的问题，2016 年，

Certus 集团开始在中国寻找新的稳定供货的优质供应商。由于公司地处最大的汽车产业集群长三角地区，且已在汽车产业中建立一定的知名度，Certus 集团主动找到南通柏源，双方达成合作，Certus 集团也成为公司汽车内外饰件业务第一个外销大客户。

Certus 集团结合其自身产能情况，主要向公司采购易于运输的内饰件及少量外饰件产品，销售给其下游汽车零部件一级供应商，如 JOYSONQUIN、USF、Aptiv、Moriroku、Draexlmaier、Grupo Antolin 集团等。

从公司来看，当时由于公司汽车内外饰件业务尚处于开拓阶段，业务规模较小，尚未建立海外开拓团队，而 Certus 集团深耕汽车零部件行业多年，在北美及欧洲拥有丰富的客户资源，并且拥有成熟的仓储物流体系，其质量工程师可以保证及时的响应速度，可以通过与 Certus 集团的合作较快地进入海外市场。

在此背景下，双方建立了战略合作关系，并在《战略供应商协议》中约定，在合同期内公司不得向 Certus 集团下游客户销售汽车内外饰件竞争性产品。因此，公司未直接向 Certus 集团下游客户供货。

(3) 公司与 Certus 集团是否存在关联关系

公司主要向 Certus 及其全资子公司 Certus GmbH、赛特思深圳销售汽车内外饰件产品，Certus 集团相关主体均独立经营，与公司无关联关系。

我们获取了公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、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，识别是否存在与 Certus 集团的异常大额资金往来，未发现异常交易情况，公司不存在体外资金循环虚构业务虚增收入的情形。

(4) Certus 集团自合作开始以来历史年度对应产品或服务的具体内容

公司自 2016 年下半年开始与 Certus 集团合作，主要向 Certus 及其全资子公司 Certus GmbH、赛特思深圳销售汽车内外饰件产品，包括扶手饰条、按键等汽车内饰件以及门板饰条、保险杆饰条等汽车外饰件。

2021 年，随着 Certus 集团经营不善宣告破产，公司与 Certus 集团结束合作。

(5) 合同执行节点及目前所处节点

公司向 Certus 集团销售按照区域包括境内、境外销售，具体合同执行节点及目前所处节点情况如下：

项目	合同执行节点	目前所处节点
境内业务	1) 客户每周下达滚动销售订单 2) 公司根据销售订单生产及交货 3) 将产品发至客户指定地点 4) 客户签收 5) 公司开票后 90 天付款	均已执行完毕
境外业务	1) 客户每周下达滚动销售订单 2) 公司根据销售订单生产及交货 3) 将产品运至港口并报关 4) 将产品装船 5) 公司开形式发票后 60 天付款	均已执行完毕

(6) 公司与 Certus 集团历史年度合作所确认收入金额

公司对 Certus 集团销售收入包括境内、境外销售收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度
Certus 集团	4,167.87	10,883.95	10,462.39
其中：内销	269.26	931.99	1,135.30
外销	3,898.61	9,951.96	9,327.09

(续上表)

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度
Certus 集团	6,605.85	4,584.91	481.81
其中：内销	625.07	252.39	87.58
外销	5,980.78	4,332.51	394.22

(7) 收入结算时点、收入确认依据及外部证据，是否提前确认收入

公司向 Certus 集团境内销售在公司将产品运送至合同约定交货地点并由 Certus 集团确认接收后确认收入，收入确认依据及外部证据为客户签收单；公司向 Certus 集团境外销售采用 FOB 模式，根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、取得提单后确认销售收入，收入确认依据及外部证据为货运提单，公司报告期内未提前确认收入。

2. 公司与 Certus 集团销售单价及毛利率、其他客户对比情况及竞争对手报价等说明对 Certus 集团定价公允性

(1) 公司与 Certus 集团销售单价及毛利率、其他客户对比情况

报告期内，公司与 Certus 集团交易集中在 2019 及 2020 年。因 Certus 集团经营不善，公司于 2021 年上半年停止供货，故 2021 年对 Certus 集团交易较少。

以下选取报告期内 2019 年和 2020 年向 Certus 集团正常销售年度的销售单价及毛利率，与汽车内外饰件除 Certus 集团以外的其他客户对比情况如下：

单位：元/件

项 目	2020 年度		2019 年度	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
Certus 集团	8.03	27.25%	7.57	25.86%
其他客户	4.09	21.20%	4.88	17.85%

从单价比较来看，Certus 集团销售单价略高于其他客户，主要系产品结构差异导致。Certus 集团产品中饰件占比较高，较其他客户的产品规格型号大，定价较高。

从毛利率比较来看，Certus 集团毛利率略高于其他客户，主要原因系：

Certus 集团方面：1) Certus 集团外销产品主要销往欧美汽车市场并配套多款高端车型（如奔驰、宝马、福特、通用）。欧美汽车市场更加成熟，行业集中度更高，整车厂及一级供应商为了维护稳定的合作关系，愿意与有竞争力的供应商长期稳定合作，并给予更大规模的采购需求和较高的产品定价。公司销售的产品主要配套中高端车型，具有更高的复杂度和技术含量，价格和毛利率相对较高；2) 由于是境外销售，相比境内销售物流和运输环节的风险和成本更高，需要公司具备更高的产品品质和交付能力，才能满足外销客户严格的要求，因此，产品定价及毛利率也相对较高；3) 同时公司与 Certus 集团合作时间早、合作周期长，且合作项目规模较大，产品工艺技术较为成熟稳定，有一定的规模效应，毛利率相对较高。

其他客户方面：1) 2019 年-2020 年，公司其他客户主要为境内客户，境内市场集中度低、竞争程度高，毛利率较低；2) 公司的其他客户属于公司不断开发的新客户，合作时间较晚、合作周期短，且客户数量多，项目在报告期内处于早期，产品种类及采用工艺多、合作项目规模较小，规模效应尚未显现，因此毛利率略低。

(2) 其他竞争对手报价

根据公司与 Certus 集团于 2016 年签署的《战略供应商协议》，Certus 集团不得在长三角寻找新的供应商为其供货。南通柏源是 Certus 集团在前述地区的唯一供货商，因此不存在其他竞争对手报价。

公司汽车内外饰件产品报价是采用成本加成法，并综合考虑市场供求、工艺难度与复杂程度、产品质量要求等因素综合确定最终定价。Certus 集团的下游主要客户为国际知名汽车零部件一级供应商，其内部均制定了较为严格的成本管理办法，对其采购价格行为进行了详细、明确的规定。下游客户的严格审核机制保证了定价的公平性，公司主要依靠产品技术、质量、价格、服务等方面的优势获取订单，定价公允。

综上，由于对不同客户销售产品的规格型号、采用工艺、销售区域存在差异，公司对 Certus 集团销售产品的单价和毛利率与其他客户存在一定差异，差异具有合理性，定价具有公允性。

3. 说明历史年度各类业务及细分产品对 Certus 集团的收入构成及变动原因
因终端销售实现情况

(1) 历史年度各类业务及细分产品对 Certus 集团的收入构成及变动原因

单位：万元

产品类别	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
内饰件	3,570.35	9,624.75	9,657.68	5,532.79	3,549.07	459.68
其中：主/副仪表板饰件	2,539.50	8,422.04	9,034.39	4,342.86	3,132.06	435.16
其他	1,030.85	1,202.72	623.29	1,189.93	417.00	24.52
外饰件	597.52	1,259.20	804.71	1,073.06	1,035.84	22.12
合计	4,167.87	10,883.95	10,462.39	6,605.85	4,584.91	481.81

公司对 Certus 集团销售产品以主/副仪表板内饰件为主。

2016 年至 2018 年，随着公司与 Certus 集团合作的深入，销售额不断扩大。

2019 年至 2020 年，公司对 Certus 集团的销售额下降，主要系 Certus 集团墨西哥工厂逐步投产，其将一部分项目产品生产转为自产，对公司的订单减少。同时 2020 年公司订单亦受经济形势变化因素的影响，有所下降。另一方面，公司也积极开发了天津安通林汽车饰件有限公司、伟速达（中国）汽车安全系统有限公司、飞迅特精密科技（苏州）有限公司等一系列新客户，降低前述订单减少

的影响。

(2) 终端销售实现情况

Certus 集团从公司采购汽车内外饰件,主要销售给汽车零部件一级供应商,如 JOYSONQUIN、USF、Aptiv、Moriroku、Draexlmaier、Grupo Antolin 集团等。

公司自 Certus 集团承接的主要客户对应的整车厂商和车型如下:

客户名称	整车厂商	车型
JOYSONQUIN	大众	保时捷卡宴、途锐
	宝马	X3
USF	FCA	大切诺基
	通用	凯雷德
Aptiv	PSA	标致 5008
	FCA	Pacifica
Moriroku	本田	CRV、奥德赛
Draexlmaier	JLR	XJ 轿车、路虎揽胜
Grupo Antolin 集团	FCA	Pacifica 、大切诺基

根据 Certus 集团年末存货报告,历史年度,Certus 集团的存货数量如下:

单位: 万件

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
公司对 Certus 销量	369.86	1,027.14	1,177.50	872.81	570.70
Certus 年末存货数量[注]	12.78	3.48	2.39	8.71	14.24
占比	3.46%	0.34%	0.20%	1.00%	2.49%

Certus 集团年末存货数量来自与其前员工的访谈确认。该前员工 2009 年 9 月 21 日至 2021 年 4 月 7 日于 Certus 集团担任供应链经理一职,主要负责跟进客户订单、生产流程的跟进及监督、主持产品交付进度会议、定期对库存状况进行分析等工作。我们通过获取对方确认的访谈记录、查验受访人员身份信息、查询被访谈人员以往与公司联络的工作邮件、查阅其离职证明等方式核实确认其身份,保证了访谈的有效性。

由上表可知,2016 年至 2020 年,Certus 集团各年末存货数量较小,占公司当年向其销售产品数量比例不到 5%,不存在大量存货积压情况,公司销售给

Certus 集团的产品向其下游客户销售状况良好。

2021 年上半年，Certus 集团不能及时向其下游客户（一级供应商）供货后，其下游客户为保障汽车产业链供货连续，主动联系南通柏源要求尽快供货并实现供货项目的及时切换。成功切换后，公司便直接向 Certus 集团下游客户（一级供应商）供货，公司产品得到认可，双方后续合作良好。

公司与 Certus 集团下游客户及时的项目切换和良好的后续合作，进一步说明，公司与 Certus 集团的历年合作真实，Certus 集团终端销售情况较好。

4. 说明 Certus 集团破产清算后，公司从 Certus 集团承接客户及对应业务开展的具体情况，客户对应的终端整车厂及车型情况，报告期各期收入变动原因，是否对公司持续经营能力构成不利影响

Certus 集团破产清算后，公司从 Certus 集团承接客户及对应业务开展的具体情况如下：

原 Certus 集团客户	是否承接	未承接原因
Aptiv	是	
Draexlmaier	是	
Moriroku	是	
Grupo Antolin 集团	是	
JOYSONQUIN	是	
USF	是	
Lequipe Monteur S. A.	是	
MARQUARDT Macedonia DOOEL	是	
SUMMIT PLASTICS (NANJING) CO., LTD	是	
Tesla Motors Netherlands B. V.	是	
wezi - tec Sp. z o. o.	是	
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	是	
IAC Group	否	项目 EOP
ABC Technologies	否	项目 EOP

从客户承接来看，Certus 集团破产清算后，原向 Certus 销售产品对应的下游客户已基本由公司承接，未承接的客户主要系合作项目已进入 EOP，项目结束所致。

(1) 已承接客户

报告期内，公司向 Certus 集团销售以及从 Certus 承接的主要客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Certus 集团收入		481.81	4,584.91	6,605.85
从 Certus 集团承接主要客户收入 [注]	3,661.53	5,640.95		
合计	3,661.53	6,122.76	4,584.91	6,605.85

[注]表中从 Certus 集团承接主要客户收入数据统计包括 JOYSONQUIN、USF、Aptiv、Moriroku、Draexlmaier、Grupo Antolin 集团收入

从项目承接来看，公司从 Certus 集团承接主要客户销售情况如下：

单位：万元

销售客户	整车厂商	车型	2022 年 1-9 月	2021 年度
JOYSONQUIN	宝马	X3	1,002.75	1,848.39
	大众	保时捷卡宴	411.29	146.27
	其他	其他	53.08	59.16
	小计		1,467.13	2,053.82
Grupo Antolin 集团	FCA	大切诺基	153.80	271.78
	FCA	Pacifica	-	36.85
	小计		153.80	308.64
USF	FCA	大切诺基	735.05	880.33
	通用	凯雷德	103.18	66.71
	其他	其他	120.11	-
	小计		958.35	947.04
Moriroku	本田	CRV	475.32	923.96
	本田	奥德赛	-	16.02
	小计		475.32	939.98
Aptiv	PSA	标致 5008	258.96	821.03
	FCA	Pacifica	53.49	137.28
	其他	其他	31.15	12.41

	小计		343.59	970.71
Draexlmaier	JLR	路虎揽胜	210.31	287.19
	JLR	XJ 轿车	49.22	131.47
	其他	其他	3.81	2.10
	小计		263.34	420.76
合计			3,661.53	5,640.95

自 Certus 集团破产后,公司在手项目基本得到顺利承接,由于直接向 Certus 集团下游客户供货,下游客户的报价较以前年度 Certus 集团的价格有所提高,由此带来 2021 年相关销售收入及占汽车内外饰件收入比例的上升。2022 年 1-9 月,由于部分项目进入 EOP 阶段等原因,销售收入及占比有所下降。

Certus 集团破产后,公司承接下游客户,并承担了原由 Certus 集团负责的相关工作,为弥补该等工作额外增加的成本和风险,故单价有所提高,具体情况如下:

1) 模具开发维护成本增加。项目合作过程中,客户可能会因为产品尺寸规格质量等问题调整模具,进而需要公司与客户沟通对接,承担模具的维护沟通验证等工作,相关成本相应增加。

2) 项目管理成本增加。项目合作过程中,公司需要定期派遣质量工程师前往客户现场收集反馈问题,及时了解客户的需求和期望,识别、预防和解决潜在的问题,以确保产品按时交付,更好地满足客户需求,进而相关成本相应增加。

3) 售后维护成本增加。境外销售在物流和运输环节可能会出现一定的质量问题,为满足下游客户严格的产品质量要求,在产品运达境外后,公司需要对产品进行严格的筛选和检查,相关成本相应增加。

(2) 未承接客户

公司未从 Certus 集团承接的客户主要系相关项目 EOP 导致,对应的收入金额较小,具体情况如下

单位:万元

未承接客户名称	2019 年度		2020 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
IAC Group	55.17	0.92%	84.15	1.94%		
ABC Technologies	174.95	2.90%	116.29	2.68%	26.92	6.83%

合计	230.12	3.82%	200.44	4.63%	26.92	6.83%
----	--------	-------	--------	-------	-------	-------

注：表格中金额指原向 Certus 集团销售收入对应的相关下游客户收入

Certus 集团破产后，公司已基本承接其下游客户，未承接客户收入金额及占比较小。公司通过直接向 Certus 集团下游一级供应商客户供货，进入该等客户供应链体系，成为其合格供应商，也为后续外销业务进一步发展奠定基础。

综上，Certus 集团破产未对公司持续经营能力构成不利影响。

(二) 结合与主要客户签订的合同条款或实际执行中遵照的行业惯例，说明公司与下游客户的年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品收入占营业收入的比例、年降幅度以及对公司经营业绩的影响

1. 公司与下游客户的年降安排

年降系汽车行业的行业惯例，整车厂商对汽车零部件厂商一般有年降要求，在新产品量产后，随着订单的不断增加、工艺技术不断成熟，规模效应逐渐显现，生产成本相应降低，因此客户在项目 SOP 后 3-5 年内，通常会要求供应商有一定幅度的年度降价，年降比例一般为 3%-5%。在实际执行中，公司基于年降计划并与客户协商谈判后最终确定调整后的年度价格。

报告期内，公司涉及年降产品的主要客户的年降条款如下所示：

序号	客户名称	涉及产品/服务	年降频率	年降条款通常约定
1	上海汽车制动系统有限公司	卡钳表面处理	每年一次	2020 年和 2021 年不低于 3% 的年度价格降幅
2	大陆汽车系统（常熟）有限公司	卡钳表面处理	每年一次	2020 年和 2021 年不低于 3% 的年度价格降幅
3	宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	汽车内外饰件	每年一次	量产 1 年后，连续 5 年，每年降 3%-5%
4	长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司	汽车内外饰件	每年一次	量产 1 年后，连续 5 年，每年降 3%
5	US Farathane, LLC	汽车内外饰件	每年一次	2022 年起连续 3 年，每年 3%

针对存在年降的产品，一般由公司与客户在产品协议或订单中约定从产品量产后，在固定年限内每年按照一定比例进行降价。在实际执行过程中，公司会根据市场或者具体产品销售情况与客户进行协商，减少年降幅度或者暂不实施年降。报告期内，年降幅度及年降比例如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
年降金额①	153.79	257.61	401.52	147.66
涉及年降收入②	4,778.68	6,105.83	5,479.46	4,440.46
年降幅度③=①/②	3.22%	4.22%	7.33%	3.33%
主营业务收入④	25,451.67	30,087.49	25,695.18	25,860.72
占主营业务收入比⑤=②/④	18.78%	20.29%	21.32%	17.17%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）*本年销售数量

由上表可知，报告期各期的年降金额与年降幅度变动一致。其中，2020年年降金额及年降幅度较高，主要原因系2020年经济形势变化，整个汽车行业受到冲击，公司主要客户之一上海汽车制动系统有限公司因其下游整车厂要求降价，作为长期战略合作伙伴，为共渡难关，公司与客户协商一致，对相关产品执行较高的年降幅度。2021年，经济发展形势趋于稳定，双方经协商，年降幅度恢复正常水平。2022年1-9月年降幅度进一步降低，主要原因系2021年原材料价格普遍上涨，公司与客户协商调整年降幅度。

报告期内，涉及年降产品的收入占主营业务收入的比例为17.17%、21.32%、20.29%及18.78%，占比总体不高。

2. 年降对公司毛利率的影响

报告期内，公司相关产品年降金额及对各期毛利率的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
年降金额①	153.79	257.61	401.52	147.66
主营业务收入②	25,451.67	30,087.49	25,695.18	25,860.72
主营业务成本③	16,268.32	18,713.99	16,107.63	16,489.45
年降占比④=①/②	0.60%	0.86%	1.56%	0.57%
主营业务毛利率⑤	36.08%	37.80%	37.31%	36.24%
还原年降毛利率⑥= (①+②-③)/(①+②)	36.47%	38.33%	38.28%	36.60%
年降对毛利率影响	0.38%	0.53%	0.96%	0.36%

⑦=⑥-⑤

注 1：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）*本年销售数量

注 2：主营业务成本不包含运费

由上表可知，报告期内年降金额对毛利率的影响分别为 0.36%、0.96%、0.53% 及 0.38%，对公司持续经营能力未造成重大不利影响。

(三) 列表说明报告期公司对各主要重合客户及供应商交易内容、金额及占比，销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况、原因及合理性，说明此类交易的商业合理性及必要性，业务性质是委托加工还是独立购销，是否符合行业惯例；说明部分客户与竞争对手重叠对公司生产经营的影响，报告期内是否存在终端厂商向公司客户指定要求采购公司产品或服务的情形

1. 列表说明报告期公司对各主要重合客户及供应商交易内容、金额及占比，销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况、原因及合理性，说明此类交易的商业合理性及必要性，业务性质是委托加工还是独立购销，是否符合行业惯例

报告期内，公司部分客户和供应商存在重叠的情形，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户/供应商	交易类型	主要交易内容	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	上海高敦精密机械有限公司	销售	电镀服务	92.33	137.12	99.66	65.15
		采购	喷涂服务	103.98	287.26	906.03	550.40
2	芜湖福赛科技股份有限公司	销售	注塑件、电镀件			97.67	185.87
		采购	塑料粒子			8.00	
3	如皋市凯弘电镀挂具有限公司	销售	废料	100.22	105.56	69.22	58.46
		采购	治具	2.14		3.24	
占比		销售		0.75%	0.80%	1.03%	1.22%
		采购		0.61%	1.41%	5.28%	3.34%

汽车零部件具有数量种类繁多、结构复杂、性能要求不一、制造工艺多样，个性化、定制化的特点。经过长期的发展，汽车产业链已形成了相互协作的专业化分工体系，产业链上下游之间需要相互合作才能形成最终产品。产业链中的各企业在业务经营过程中，由于分工定位不同，配置的主要生产资源不同。对于定制化、多样化的众多产品需求，可能存在一时的生产资源无法满足的情况，为保证供应链安全和稳定供货，需要在产业链上下游或同行寻求协作。因此，客户与供应商之间的重叠具有合理性和必要性。

报告期内，公司与既是客户又是供应商的交易均具有合理的商业背景且符合行业特征，采购或销售价格均参照市场价格并经由双方协商确定，采购/销售金额占营业收入/营业成本比例较小，不存在输送或留存利益的情形。

(1) 上海高敦精密机械有限公司

1) 交易背景

上海高敦精密机械有限公司是一家坐落于上海市嘉定区专业从事涂覆工艺的工厂。其与公司之间的销售、采购交易主要是应用于彩色卡钳的喷涂表面处理服务、电镀表面处理服务。

随着汽车市场消费升级及个性化发展，彩色卡钳越来越得到消费者的青睐。但整车厂对于彩色卡钳耐腐蚀功能和个性化外观有着双重严格需求，行业内普遍存在金属镀层与喷涂层之间结合力较差的问题而无法满足整车厂客户的要求。公司通过控制电镀过程中的电流强度、时间参数及电解液浓度配方，结合多道喷粉技术，有效提升了金属镀层与喷涂层之间的结合力。

报告期内，上海高敦精密机械有限公司向公司采购电镀表面处理服务，主要系其不具备前述彩色卡钳的电镀表面处理工艺的生产能力；公司向上海高敦精密机械有限公司采购喷涂服务，主要系公司 2019 年-2020 年尚不具备喷涂加工量产能力，2021 年公司粉末喷涂表面处理生产线投入量产后，大幅减少向上海高敦精密机械有限公司喷涂服务的采购金额。

2) 交易价格

交易类型	主要交易内容	年度	项目	上海高敦精密机械有限公司	第三方
销售	电镀服务	2022 年	销售单价（元/件）	6.81	5.53

		1-9月	毛利率	64.44%	65.42%
		2021年度	销售单价（元/件）	6.54	4.75
			毛利率	60.73%	56.22%
		2020年度	销售单价（元/件）	6.17	4.94
			毛利率	61.46%	61.00%
		2019年度	销售单价（元/件）	5.36	4.92
			毛利率	49.42%	53.57%
采购	喷涂服务	2022年1-9月	采购单价（元/件）	21.45	16.09
		2021年度	采购单价（元/件）	22.25	14.36
		2020年度	采购单价（元/件）	22.80	27.83
		2019年度	采购单价（元/件）	22.86	

公司向上海高敦精密机械有限公司销售彩色卡钳电镀表面处理服务，由于要保证其后续在喷涂过程中金属镀层与喷涂层之间结合力，需要额外增加去氢和二次钝化工序，因此定价和毛利率总体相对较高；公司向第三方其他客户销售卡钳类产品电镀表面处理服务，除工序不同外，加工零部件种类多、面积尺寸规格不同，故销售单价、毛利率与上海高敦精密机械有限公司之间存在差异。

公司向上海高敦精密机械有限公司采购喷涂服务，无第三方采购数据，采用自产成本比较，公司单位自产成本在2020年试生产时较高，2021年投入量产后有所下降，总体低于向上海高敦精密机械有限公司采购喷涂服务的价格。

(2) 芜湖福赛科技股份有限公司

1) 交易背景

芜湖福赛科技股份有限公司是一家专注于汽车内饰件研发、生产和销售的企业。2019年、2020年，公司向芜湖福赛科技股份有限公司销售汽车内饰件，2021年以后不再合作。2020年，公司向芜湖福赛科技股份有限公司采购塑料粒子，主要系为满足向其提供产品的生产要求，少量塑料粒子型号公司需要额外采购，考虑其粒子价格优势，公司向其采购。

2) 交易价格

交易类型	主要交易内	年度	项目	芜湖福赛科技股份有限公司	第三方
------	-------	----	----	--------------	-----

	容				
销售	注塑件、 电镀件	2022年 1-9月	销售单价（元/件）		
			毛利率		
		2021年度	销售单价（元/件）		
			毛利率		
		2020年度	销售单价（元/件）	2.46	
			毛利率	32.39%	
		2019年度	销售单价（元/件）	4.14	4.78
			毛利率	9.94%	
采购	塑料粒 子	2020年度	采购单价（元/kg）	16.00	22.50

注：第三方数据取自同年度本公司销售类似电镀件的报价金额

公司向芜湖福赛科技股份有限公司销售汽车内饰件属于定制化产品，公司无类似规格的产品销售。表中，第三方销售选择 2019 年当年类似产品的报价进行比较，因未形成销售故无可比毛利率数据。第三方采购选择同类型塑料粒子的供应商采购价格比较。

2019 年，公司向芜湖福赛科技股份有限公司销售汽车内饰件，与类似产品向第三方其他客户报价无较大差异。公司向芜湖福赛科技股份有限公司销售产品在 2020 年平均销售单价降低，主要原因系 2019 年公司向芜湖福赛科技股份有限公司仅销售汽车内饰件注塑电镀件，2020 年增加销售汽车内饰件注塑件。注塑件因工艺较为简单，平均销售单价较低，约为 1.30 元/个，且汽车内饰件存在年降安排，产品结构变化以及年降导致 2020 年销售单价下降。2020 年毛利率有较大幅度的上涨主要系该项目自 2019 年开始生产，合格率较低，2020 年合格率有较大程度的提升，单位成本降低，毛利率上涨。

公司向芜湖福赛科技股份有限公司采购塑料粒子单价较第三方的采购单价低，根据芜湖福赛科技股份有限公司招股说明书披露，因其对原材料的整体采购量较大，可从原材料供应商获得较为优惠的采购价格。

(3) 如皋市凯弘电镀挂具有限公司

1) 交易背景

报告期内，公司向如皋市凯弘电镀挂具有限公司销售废料，同时于 2020 年

存在向其采购治具的情况。通过公开数据查询，该客户的经营范围包括金属链条及其他金属制品制造；金属制品销售；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售。两项业务活动均在其经营范围之内，购买和销售的产品或服务种类不同。

2) 交易价格

交易类型	主要交易内容	年度	项目	如皋市凯弘电镀挂具有限公司	第三方
销售	废料	2022年 1-9月	销售单价（元/kg）	4.51	
			毛利率	100.00%	
		2021年度	销售单价（元/kg）	4.19	6.62
			毛利率	100.00%	100.00%
		2020年度	销售单价（元/kg）	3.94	6.41
			毛利率	100.00%	100.00%
		2019年度	销售单价（元/kg）	2.76	
			毛利率	100.00%	
采购	治具	2020年度	采购单价（元/件）	390.00	420.00

表中，第三方销售选择公司报告期内另一家废料主要销售客户的销售价格进行比较；第三方采购选择同类型治具的供应商采购价格比较。

公司向如皋市凯弘电镀挂具有限公司销售废料，与第三方其他客户相比销售单价较低，主要原因是向如皋市凯弘电镀挂具有限公司主要销售塑料废品，向第三方其他客户主要销售金属废品，金属废品价格相对较高。

公司向如皋市凯弘电镀挂具有限公司采购治具单价较第三方其他供应商采购单价偏低，主要原因系如皋市凯弘电镀挂具有限公司位于公司生产经营所在地，距离较近，运输成本相对较低，故单价较低，但如皋市凯弘电镀挂具有限公司相比较第三方其他供应商，交付速度偏慢，因公司项目进度要求，对其采购规模较小。

综上所述，公司与主要重合客户及供应商交易背景真实，销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率，因销售、采购的具体内容不同而存在差异，符合公司实际经营情况，具有合理性。相关交易是独立购销，不构成委托

加工业务。主要交易的发生是基于汽车产业链协作分工的需求，符合行业惯例。

2. 说明部分客户与竞争对手重叠对公司生产经营的影响，报告期内是否存在终端厂商向公司客户指定要求采购公司产品或服务的情形

报告期内，公司向天津安通林汽车饰件有限公司销售汽车内饰件，该客户是公司同行业竞争对手常熟汽饰的控股子公司。除此之外，不存在客户与竞争对手重叠的情况。

(1) 部分客户与竞争对手重叠的原因及合理性

从整个汽车零部件供应链来看，公司作为汽车零部件供应商，与整车制造商、汽车零部件一级供应商（零部件总成制造）、汽车零部件二级供应商（零部件制造）等企业都处于不同的环节，承担着不同的角色和职责。汽车零部件种类多，品种复杂，需要的工艺技术、生产能力多种多样，各零部件企业之间往往既存在合作关系，又有竞争关系。

常熟汽饰主要销售门内护板、仪表板等汽车内饰件，以总成产品为主，主要工序是零部件注塑和组装环节，不具备电镀表面处理能力，因此需要通过其子公司天津安通林汽车饰件有限公司向公司采购经过电镀表面处理的汽车内外饰件产品。

公司与常熟汽饰虽然均经营销售汽车内外饰件，但常熟汽饰主要销售汽车内饰件总成，且其不具备汽车内外饰件电镀表面处理加工能力；而公司目前汽车内饰件总成收入较少，主要产品是汽车内外饰零部件，且以电镀表面处理工艺及产品为优势，公司与常熟汽饰业务方向不存在直接竞争。

因此，公司客户天津安通林汽车饰件有限公司与同行业竞争对手常熟汽饰重叠，主要是由于汽车产业链各企业相互合作竞争的产业分工特点决定，具备合理性。

(2) 部分客户与竞争对手重叠对公司生产经营的影响

公司与天津安通林汽车饰件有限公司报告期内交易情况如下所示：

单位：万元

项目	20221-9月	2021年度	2020年度	2019年度
销售额	316.33	423.82	433.04	55.89
汽车内外饰件收入	12,843.11	15,144.53	10,851.37	10,946.97

占 比	2.46%	2.80%	3.99%	0.51%
-----	-------	-------	-------	-------

公司与天津安通林汽车饰件有限公司的交易额较小，占汽车内外饰件收入比重不高，对生产经营影响较小。

(3) 报告期内是否存在终端厂商向公司客户指定要求采购公司产品或服务的情形

汽车零部件行业对供应商资质管理较为严格，通过整车厂、一级供应商、二级供应商的层层资质认证和质量监管来提高供应链绩效。各级供应商形成了较为严格的质量体系，公司虽然存在一些项目系由终端厂商推荐，但下游客户对其供应商及项目产品执行严格的准入程序，需要经过严格的审核通过才能获得供货资格，并非由终端厂商直接指定。

报告期内，公司不存在终端厂商向公司客户指定要求采购公司产品或服务的情形。

(四) 说明对 Certus 集团及从 Certus 集团承接客户的收入核查情况及核查结论

1. 核查程序

获取自 Certus 集团承接的下游客户主营业务收入成本明细表，核查销售合同、销售收入确认模式、报关单、提单日期等分析其收入是否准确，并将其收入匹配对应的终端整车厂及车型，判断其对公司持续经营能力是否构成不利影响；对 Certus 集团及从 Certus 集团承接客户收入通过函证以及视频询问进行确认。

2. 核查结论

Certus 集团从 Certus 集团承接客户的收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

(五) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 通过公开信息、访谈获取 Certus 集团的主要经营信息；获取公司 Certus 主营业务收入成本明细表，核查销售合同、销售收入确认模式、报关单、提单日期等分析其收入是否准确；分析 Certus 集团单价及毛利率是否与其他客户对比情况及竞争对手报价存在较大差异；分析其历史年度收入变动原因及合理性；

获取 Certus 集团存货报告，分析其终端销售情况。

(2) 获取公司、控股股东、实际控制人、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，识别是否存在与 Certus 集团的异常大额资金往来；

(3) 获取公司与主要客户的合同及公司报告期内收入成本表，结合合同中的年降条款及报告期内销售收入明细测算各年年降金额，分析年降对公司经营业绩的影响；

(4) 取得公司销售明细表、采购台账，核查公司客户与供应商、客户与竞争对手重叠情形涉及交易的情况，包括公司交易内容、交易产品数量及金额、占比等信息；检查了公司客户与供应商重叠情形涉及的交易合同，了解其定价情况并与市场价格水平对比，判断其交易价格的公允性；

(5) 对公司相关负责人进行访谈，了解公司发生涉及客户与供应商、客户与竞争对手重叠的交易具体原因，核实交易发生的背景与具体原因，判断其交易的合理性和必要性，以及客户与竞争对手重叠对公司经营的影响。对公司相关负责人进行访谈，了解是否存在终端厂商向公司客户指定要求采购公司产品或服务的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) Certus 集团自合作开始以来历史年度主要向公司采购主/副仪表盘饰件，相关合同已执行完毕；公司向 Certus 集团销售在客户确认接受（境内）或产品报关、取得提单（境外）后确认收入，依据为客户签收单（境内）或货运提单，公司报告期内未提前确认收入；

(2) 公司对 Certus 集团销售产品的单价和毛利率与其他客户存在一定差异，但差异不大，定价具有公允性；

(3) 历史年度公司与 Certus 集团合作经历了从不断深入销售额不断扩大到因其订单减少公司不断开拓其他客户，再到 Certus 集团破产后公司顺利承接其下游客户的过程。Certus 集团期末库存较少，终端销售实现较好；

(4) Certus 集团破产后，公司从 Certus 集团已顺利承接其下游客户且销售额得到提升，Certus 集团破产未对公司持续经营能力构成不利影响；公司从

Certus 集团承接客户的收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 公司与部分下游客户的部分产品存在年降安排，报告期内年降金额对毛利率的影响较小，对公司持续经营能力未造成重大不利影响；

(6) 公司存在客户与供应商重叠的情形，但交易金额及占比均较低，相关交易背景真实，销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率，因销售、采购的具体内容不同而存在差异，符合公司实际经营情况，具有合理性。相关交易是独立购销，不构成委托加工业务，符合行业惯例。公司与客户天津安通林汽车饰件有限公司交易的情形，涉及客户与竞争对手重叠，但对公司生产经营影响较小；报告期内，公司不存在终端厂商向公司客户指定要求采购公司产品或服务的情形；

(7) 公司与 Certus 集团不存在关联关系，通过对公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、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核查，公司不存在体外资金循环虚构业务虚增收入的情形。

六、关于收入（审核问询函问题 12）

申请文件显示：

（1）发行人采用直销模式开展产品销售、加工服务。报告期各期，发行人实现主营业务收入 25,860.72 万元、25,695.18 万元、30,087.49 万元和 7,338.35 万元；发行人收入主要来自汽车金属零部件表面处理加工服务收入和汽车内外饰件产品销售收入，其中汽车金属零部件表面处理加工服务收入占比分别为 57.67%、57.77%、49.67%和 51.18%。

（2）发行人提供汽车金属零部件表面处理服务，属于在某一时点履行履约义务，发行人已根据合同约定将提供服务后的产品交付给客户且客户已签收，以客户签收作为收入确认时点；发行人销售汽车内外饰件存在寄售模式和直接销售模式并相应确认收入。

请发行人：

（1）说明报告期各期发行人汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件销售价格、销量变动原因，收入变动的原因及合理性，是否与下游客户需求变化情况相匹配，收入变动是否与客户经营业绩变动趋势及幅度匹配。

(2) 说明发行人与同行业可比公司的产品和服务种类、市场分布、客户供应商、收入与毛利率变动趋势及幅度、产能规模及单位产能收入贡献率等方面对比差异情况，分析说明差异的原因及合理性。

(3) 说明报告期各期发行人汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比，发行人各类产品和服务的销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量相匹配。

(4) 按照适当的标准对收入进行分层，说明发行人对各层客户销售情况，包括但不限于产品或服务类型、销售单价、数量、毛利率、收入金额及占比等，分析说明各层收入变动的原因及合理性；结合产品和服务定价依据，说明发行人同类产品或服务对不同客户销售毛利率差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因。

(5) 结合所处行业上下游供需变化情况、原材料价格波动趋势及价格传导机制，产品和服务定价原则和依据、销售模式、客户类型等说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动的原因及合理性，与主要原材料采购价格变动趋势是否一致，与同行业可比公司同类产品价格变动趋势的差异情况、原因及合理性。

(6) 说明发行人收入确认政策、报告期各期收入确认时点及相应外部凭证，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司是否存在差异，如是，请进一步说明差异情况、原因及合理性。

(7) 说明不同收入确认方式对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；寄售收入的季度分布情况，是否存在提前确认收入的情形；客户领用货物后向发行人开具领用清单的平均周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人跨期确认收入的情形。

(8) 说明报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户等，相关会计处理；报告期内订单被取消的情况、涉及的客户、金额及占比、取消原因，是否

对发行人业务开展构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 说明报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件销售价格、销量变动原因，收入变动的原因及合理性，是否与下游客户需求变化情况相匹配，收入变动是否与客户经营业绩变动趋势及幅度匹配

1. 报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件销售价格、销量变动原因，收入变动的原因及合理性

(1) 汽车金属零部件表面处理服务销售价格、销量变动原因，收入变动的原因及合理性

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理服务收入按加工对象划分构成情况如下：

单位：万元、%

业务类别	产品/服务类别	2022年1-9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
汽车金属零部件表面处理	底盘件	10,943.32	86.81	12,891.31	86.27	13,309.27	89.66	13,473.95	90.35
	其中：制动系统零部件	8,713.79	69.13	11,759.15	78.69	12,561.19	84.62	13,255.91	88.88
	其他底盘件（传动、转向及悬挂系统）	2,229.53	17.69	1,132.16	7.58	748.08	5.04	218.04	1.46
	标准件	928.65	7.37	894.56	5.99	788.82	5.31	618.24	4.15
	其他零部件（动力总成、车身及其他）	733.59	5.82	1,157.10	7.74	745.72	5.02	821.57	5.51
	合计	12,605.56	100.00	14,942.97	100.00	14,843.80	100.00	14,913.75	100.00

公司汽车金属零部件表面处理涵盖汽车制动系统、悬挂系统、转向系统、传动系统、动力总成、车身等关键汽车零部件。

报告期内，制动系统零部件（制动钳壳体、制动钳支架）加工是汽车金属零部件表面处理主要收入来源。制动钳壳体、制动钳支架是汽车关键零部件，自2013年开始供货以来，公司凭借技术优势、产品质量优势及稳定的交付能力，与华域集团、采埃孚集团、大陆集团等知名一级供应商建立了长期稳固的合作关系，产品配套多个中高端品牌，为公司汽车金属零部件表面处理业务发展打下良好的基础。

依托在制动系统表面处理服务中积累的经验及良好声誉，公司持续拓展传动

系统零部件轮毂法兰、转向系统零部件转向管柱、悬挂系统零部件控制臂等其他底盘件，动力总成、车身零部件皮带轮、铰链等，产品领域不断扩大，报告期内新增了多个产品项目。未来随着更多的新项目陆续进入批量生产阶段，公司表面处理服务收入将不断提高。

1) 底盘件

公司表面处理加工的汽车制动系统、传动系统、转向系统和悬挂系统零部件均属于底盘件产品。底盘件属于传统燃油车和新能源汽车共有零部件系统，其收入直接受汽车整车和零部件市场增长的推动，预期继续保持稳定增长，且增长空间较大。

报告期内，公司底盘件表面处理收入总体呈现增长趋势，其中，制动系统零部件（制动钳壳体、制动钳支架）表面处理收入持续稳定，其他底盘件表面处理收入逐年增加。

① 制动系统零部件

加工产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
制动系统零部件	均价（元/件）	6.20	6.28	6.11	5.93
	数量（万件）	1,370.78	1,823.35	2,003.41	2,174.08
	收入（万元）	8,493.87	11,445.82	12,250.28	12,889.45

注：公司制动系统零部件表面处理业务中包含极少部分产品表面处理加工数量以 kg 计量，由于计量单位不同，表中制动系统零部件相关数据未将其纳入统计范围列示

公司制动系统零部件表面处理主要包括制动钳壳体和制动钳支架。随着市场消费者对产品外观多样化的需求增强，公司对部分产品额外进行多彩喷涂处理，彩色制动钳产品不断丰富了公司的产品种类。

A. 销售价格变动

2020 年及 2021 年制动系统零部件表面处理均价分别较上年增长 3.14%和 2.66%，主要系产品结构变化导致。公司彩色粉末喷涂技术得到主机厂认可，随着市场的开拓发展，彩色卡钳越来越得到消费者的青睐，单价更高的彩色制动钳壳体和制动钳支架表面处理订单占比增加，带来整体销售均价提高。

2022 年 1-9 月制动系统零部件表面处理产品结构维持稳定，均价波动不大。

B. 销售数量变动

2020 年和 2021 年制动系统零部件加工数量分别较上年下降 170.67 万件和 180.06 万件，主要受以下客户产品加工数量变动影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采埃孚集团	大众	平台件	44.07	41.69	65.92	213.33
	奥迪	Q5/A6	76.49	111.66	126.14	83.13
大陆集团	大众	平台件	108.56	158.69	208.14	203.99
	本田	FIT	30.33	29.43	48.47	3.14
恒源集团	大众	平台件	152.59	191.34	209.35	235.30
华域集团	大众	平台件	325.66	418.43	480.20	587.66
小 计			737.70	951.24	1,138.22	1,326.55

制动系统零部件中大众平台件产品加工数量和金额占比较高。报告期内，制动系统零部件加工数量下降，主要系大众平台件产品表面处理数量减少导致。近年来在汽车行业“缺芯”背景影响下，大众的汽车销量逐年下滑。根据上汽集团公告数据，2019-2021 年上汽大众分别实现销量 200.18 万辆、150.55 万辆、124.20 万辆，导致公司配套加工数量也有所下降。2022 年上汽大众全年销量约 132 万辆，同比增长 6.3%，公司销量也有所恢复。

C. 销售收入变动

报告期内，制动系统零部件表面处理均价因单价更高的彩色制动钳壳体和支架表面处理下游需求增加而呈现上升趋势，同时，由于汽车行业“缺芯”导致公司配套的下游整车销量下滑，进而客户订单减少、制动系统零部件表面处理数量下降，综合导致制动系统零部件表面处理收入略有下降。

② 其他底盘件（传动、转向及悬挂系统）

加工产品类别	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他底盘件（传动、转向及悬挂系统）	均价（元/件）	2.33	1.88	1.64	1.53
	数量（万件）	954.84	598.84	456.94	142.20
	收入（万元）	2,224.82	1,126.87	747.99	218.04

注：公司其他底盘件表面处理业务中包含极少部分产品表面处理加工数量以 kg 计量，由于计量单位不同，表中其他底盘件相关数据未将其纳入统计范围列示

公司传动系统、转向系统及悬挂系统零部件表面处理产品主要包括轮毂法兰、转向管柱、控制臂等，其中，2019年至2021年，以传动系统轮毂法兰为主，2022年逐渐拓展至转向及悬挂系统的管柱、控制臂等产品，种类不断丰富。

A. 销售价格变动

2020年及2021年，其他底盘件加工均价分别较上年增长6.76%和14.95%，主要是进入量产阶段的轮毂法兰产品表面处理因工艺复杂定价相对较高，且其销售占比不断提高所致。2022年1-9月销售均价较上年增长23.82%，系多个转向管柱表面处理新项目进入量产，部分新项目因产品组装要求，增加阻镀等多个工艺，工艺流程更长，单价较高，带来其他底盘件加工均价进一步上升。

B. 销售数量变动

2020年、2021年和2022年1-9月，其他底盘零部件表面处理加工数量分别较上年增加314.74万件、141.90万件和356.00万件，主要受以下客户产品加工数量变动影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
德西福格	奔驰	E级车	45.80	57.19	27.86	
高求美达	通用	平台件	249.92	276.23	233.65	37.74
	大众	平台件	71.40	84.05	47.02	14.04
采埃孚集团	通用	/	120.14			
	宝马	X5	18.05	0.50		
	T公司	3系/Y系	17.69			
蒂森克虏伯	T公司	3系/Y系	47.77			
	奥迪	A4L	25.37			
小计			606.86	417.97	308.53	51.78

报告期内，公司其他底盘件加工种类不断丰富。

2020年至2021年，公司销量主要集中在向德西福格销售配套奔驰E级车的轮毂法兰表面处理和向高求美达销售配套大众和通用的衬套表面处理，随着产品进入大规模量产，不断爬坡，带来公司其他底盘件销量增加。

2022年1-9月，凭借多年的技术积累，公司向采埃孚集团和蒂森克虏伯销售的配套通用和T公司的多个转向系统及悬挂系统零部件表面处理新项目量产，

其他底盘件销量进一步增加。

C. 销售收入变动

公司早期其他底盘件产品收入较低，主要集中向德西福格、高求美达等客户销售，随着新产品进入量产，收入也逐渐爬坡。2022年1-9月公司新承接采埃孚集团、蒂森克虏伯等客户多个转向系统和悬挂系统零部件表面处理项目量产，同时因工艺更加复杂，定价相对较高，收入进一步提高。公司其他底盘件加工种类不断丰富，新项目拓展顺利，业务发展前景良好。

2) 标准件

加工产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
标准件	均价（元/kg）	11.76	10.88	11.07	11.05
	数量（吨）	787.87	817.21	703.53	549.53
	收入（万元）	926.55	888.80	779.00	607.13

注：公司标准件表面处理加工业务中包含极少部分标准件加工数量以件计量，由于计量单位不同，表中标准件相关数据未将其纳入统计范围列示

标准件为全车通用标准产品，包括螺栓、螺母等。

① 销售价格变动

报告期内，公司标准件产品加工均价总体稳定。

② 销售数量变动

报告期内，标准件加工数量持续增加，主要受以下客户产品加工数量变动影响：

单位：吨

客户	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
毅结特紧固件系统（太仓）有限公司（以下简称毅结特）	287.54	293.62	252.30	141.69
江苏易实精密科技股份有限公司	40.81	52.54	2.21	
小计	328.35	346.16	254.51	141.69

注1：标准件通用性较强，同种型号的产品可以应用不同的车型，因此无法准确将标准件产品与整车厂商及车型对应

注2：对易实精密的产品加工数量系同一控制下客户江苏易实精密科技股份有限公司和南通易实汽车零部件有限公司的加工数量合计

公司产品质量稳定并得到客户认可，与以上客户不断扩大合作，产品种类不断丰富，加工数量不断增加。

③ 销售收入变动

报告期内，公司标准件表面处理收入不断上升，主要系与毅结特和江苏易实精密科技股份有限公司扩大合作带来的订单增加导致。未来，随着公司产线更新改造的完成，产能的进一步提高，收入上涨具有良好的空间。

3) 其他零部件（动力总成、车身及其他）

加工产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
其他零部件(动力总成、车身及其他)	均价(元/件)	1.10	1.19	1.54	1.71
	数量(万件)	610.70	902.35	452.99	468.15
	收入(万元)	668.87	1,077.02	696.23	801.06

注：公司其他零部件表面处理业务中包含极少部分产品表面处理加工数量以kg计量，由于计量单位不同，表中其他零部件相关数据未将其纳入统计范围列示

其他零部件表面处理主要包括应用于动力总成的冲压件、挡板以及应用在车身其他部位的拉杆等。公司其他零部件表面处理服务尚处于早期阶段，多个项目仍在开拓过程中。

① 销售价格变动

其他零部件的种类较多，规格型号不同，不同年度之间的产品结构也略有差异，导致表面处理均价略有波动。

② 销售数量变动

2021年，其他零部件加工数量较上年增加449.36万件，主要系公司与以下客户不断扩大合作，新产品表面处理量产。

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
北村精密器材(太仓)有限公司	T公司	Y系	180.07	253.73	60.01	9.00
无锡微研成型技术有限公司	大众	平台件	76.84	129.75	0.86	
小计			256.91	383.48	60.87	9.00

2021年，公司开拓了配套T公司Y系和大众平台件的多款车身产品表面处

理项目，带来订单增加。

③ 销售收入变动

报告期内，其他零部件表面处理收入不断上升，主要系北村精密器材(太仓)有限公司和无锡微研成型技术有限公司的车身产品表面处理新项目量产带来的收入增加。

(2) 汽车内外饰件销售价格、销量变动原因，收入变动的原因及合理性

报告期内，公司汽车内外饰件收入按产品类别划分构成情况如下：

单位：万元、%

业务类别	产品/服务类别	2022年1-9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
汽车内外饰件	内饰件	10,049.05	78.24	11,692.06	77.20	8,033.26	74.03	9,483.73	86.63
	其中：主/副仪表板饰件	5,433.13	42.30	7,451.04	49.20	5,924.82	54.60	6,866.41	62.72
	内门饰件	1,951.13	15.19	2,307.81	15.24	1,573.12	14.50	1,770.25	16.17
	座椅饰件	1,257.26	9.79	1,447.46	9.56	342.92	3.16	295.45	2.70
	方向盘饰件	1,406.45	10.95	485.75	3.21	192.40	1.77	528.55	4.83
	外饰件	1,731.90	13.49	2,085.67	13.77	1,459.18	13.45	1,237.53	11.30
	模具及其他	1,062.17	8.27	1,366.80	9.03	1,358.93	12.52	225.71	2.06
	合计	12,843.11	100.00	15,144.53	100.00	10,851.37	100.00	10,946.97	100.00

公司汽车内外饰件产品主要是汽车内外装饰性零部件，主要包括主/副仪表板饰件、方向盘饰件、内门饰件、座椅饰件和外饰件。

主/副仪表板作为装饰件，由于更靠近驾驶人，市场对其美观性、装饰性会提出更高的要求，在汽车内外饰件中占据了重要地位。报告期内，主/副仪表板饰件是公司汽车内外饰件主要的收入来源，主要销售给 Aptiv、JOYSONQUIN、华域集团等众多知名汽车零部件一级供应商，配套奔驰、宝马、保时捷卡宴等中高端车型。依托汽车内外饰件广阔的市场空间，主/副仪表板收入将继续稳步提高。

同时，公司积极布局方向盘装饰件市场。随着智能驾驶技术的普及，方向盘装饰件逐渐向电子化和多功能化趋势发展，辅助驾驶员及时应对行驶动态，因此需要同时满足装饰性和更高的功能技术要求，附加值将会不断提升。公司目前方向盘装饰件主要配套采埃孚集团。采埃孚集团在被动安全市场占据重要地位。公司一体化、高精度的方向盘装饰件配套能力已得到采埃孚集团认可并实现稳定供货，未来方向盘装饰件将会为公司带来新的收入增长点。

公司汽车内外饰件产品具有个性化多样化的特点，同一类别产品因车型不同，

对工艺、形态、颜色均会有不同的需求。受个性化、多样化、快速迭代的市场需求推动，公司持续开展产品技术研发，内门饰件、座椅饰件、外饰件等也会有广阔的收入增长空间。

1) 主/副仪表板装饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
主/副仪表板装饰件	均价（元/件）	4.57	4.97	4.35	5.34
	数量（万件）	1,189.78	1,499.31	1,360.86	1,286.03
	收入（万元）	5,433.13	7,451.04	5,924.82	6,866.41

主/副仪表板饰件主要为仪表盘饰条、按钮、手柄饰盖托、扶手总成和显示屏装饰条等。公司主/副仪表板饰件产品过百种，不同产品大小、工艺、配套车型不同，项目量产时间不同及配套车型终端市场需求变化等因素，导致产品销售价格、销量及收入有所波动。

① 销售价格变动

公司主/副仪表板饰件均价呈现波动，主要系 A. 公司配套奔驰平台件 MFA2 项目小元件数量较多，单价在 1-2 元，其收入占比的波动导致了公司整体均价波动；B. 2021 年开始，公司开始直接向 Certus 集团下游客户直接供货，带来销售均价上升。

② 销售数量变动

主/副仪表板装饰件 2020 年和 2021 年销量分别较上年增加 74.83 万件和 138.45 万件，主要受以下客户产品销量变化影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
飞迅集团	奔驰	平台件	690.11	695.57	689.03	407.40
Certus 集团	PSA	标致 5008		22.84	187.85	339.94
	宝马	X3		15.78	120.70	160.59
Aptiv	PSA	标致 5008	116.91	278.16		
JOYSONQUIN	宝马	X3	68.86	119.78		
小计			875.88	1,132.13	997.58	907.93

2020 年，主/副仪表板装饰件销量较上年增加，主要受两方面共同影响导致：

A. 向飞迅集团销售的配套奔驰的平台件仪表板按钮自 2019 年量产后，销量开始

爬坡;B. 向Certus集团销售的配套PSA标致5008和宝马X3的仪表装饰条产品，因下游整车产销量下滑订单减少。

2021年，向Certus集团销售的配套PSA标致5008和宝马X3的仪表板装饰条产品转移至Aptiv和JOYSONQUIN，随着下游市场回暖，订单量回升。

2022年1-9月，向Aptiv配套的PSA标致5008仪表板装饰条产品销量有所下降，主要系受俄乌冲突导致的能源紧张带来下游市场需求减少。向JOYSONQUIN配套的宝马X3产品因部分地区车型更新换代，老车型EOP，导致公司配套产品订单量减少。

③ 销售收入变动

2019年-2021年，主/副仪表板装饰件收入上涨，主要系对飞迅集团销售的奔驰平台件仪表板按钮项目量产，销量增加；同时，公司自Certus集团下游客户顺利承接配套PSA标致5008和宝马X3的仪表装饰条产品，随着2021年下游整车销量回暖且下游客户报价提高，带来主/副仪表板装饰件销量和价格提高。

2022年1-9月，受下游市场需求放缓及部分产品EOP影响，主/副仪表板装饰件收入有所下降。

2) 内门饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
内门饰件	均价（元/件）	10.71	10.50	10.31	13.32
	数量（万件）	182.12	219.86	152.55	132.87
	收入（万元）	1,951.13	2,307.81	1,573.12	1,770.25

内门饰件主要包括安装于车门内部的把手、扬声器位置的装饰件、前后门装饰条等。

① 销售价格变动

内门饰件销售均价自2019年13.32元/件下降至2020年10.31元/件，主要由于公司销售均价20元以上的福特MKC内门饰件EOP所致。2021年和2022年1-9月，内门饰件产品均价波动不大。

② 销售数量变动

内门饰件2020年和2021年销量分别较上年增加19.68万件和67.31万件，主要受以下客户产品销量变动影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
天津安通林汽车饰件有限公司	奔驰	奔驰平台件	31.36	37.98	32.61	6.57
重庆金泰汽车艺术设计有限公司	吉利	领克	5.67	24.25	12.24	0.35
上海依工塑料五金有限公司	福特	猛禽	14.11	49.24	34.97	42.60
Certus 集团	福特	林肯 MKC			0.03	18.99
华域集团	奔驰	奔驰 C 级	10.25	15.83	2.70	0.04
JOYSONQUIN	大众	保时捷卡宴	22.86	7.79		
合计			84.25	135.09	82.55	68.55

2020 年，内门饰件销量较上年增加，主要系以下原因导致：A. 对天津安通林汽车饰件有限公司销售的配套奔驰平台件的内门把手项目自 2019 年末量产后，订单不断增加；B. 对重庆金泰汽车艺术设计有限公司销售的配套吉利领克的内门饰件项目量产后，订单量开始爬坡；C. 对 Certus 集团销售的配套林肯 MKC 的产品项目 EOP，订单量减少。

2021 年，内门装饰件销量较上年增加，主要系天津安通林汽车饰件有限公司、重庆金泰汽车艺术设计有限公司、上海依工塑料五金有限公司、华域集团和 JOYSONQUIN 的新老项目订单增加。

③ 销售收入变动

报告期内，内门饰件的收入增长，主要是为天津安通林汽车饰件有限公司、重庆金泰汽车艺术设计有限公司、上海依工塑料五金有限公司、华域集团、JOYSONQUIN 等客户配套新项目产品量产以及老项目产品销量增加导致。

3) 座椅饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
座椅饰件	均价（元/件）	12.68	13.94	7.22	9.15
	数量（万件）	99.15	103.87	47.52	32.29
	收入（万元）	1,257.26	1,447.46	342.92	295.45

座椅饰件主要为座椅背部边框和座椅出风口装饰条等。

① 销售价格变动

座椅饰件的销售均价自 2019 年的 9.15 元/件降至 2020 年的 7.22 元/件，主要是销售均价 20 元左右的奔驰座椅饰条产品销售占比下降导致。2021 年，座椅饰件销售均价上升至 13.94 元/件，是由于公司来自 Certus 集团的 FCA 大切诺基座椅饰件项目切换至其下游一级供应商客户后，原产品单价有所提高，同时大切诺基下游整车销量良好，其座椅饰件需求量增加，因此该项目收入及占比均有所提高，带动座椅饰件销售均价上升。2022 年 1-9 月，座椅饰件销售均价变动不大。

② 销售数量变动

座椅饰件 2020 年和 2021 年销量分别较上年增加 15.23 万件和 56.35 万件，主要受以下客户产品销量变动影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
US Farathane, LLC(以下简称 USF)	FCA	大切诺基	45.97	50.27		
	通用	凯雷德	28.80	18.64		
Certus 集团	FCA	大切诺基		1.27	5.68	0.10
	通用	凯雷德			20.88	2.32
小计			74.77	70.18	26.56	2.42

2020 年，座椅饰件销量较上年增加，主要系对 Certus 集团销售的配套通用凯雷德和 FCA 大切诺基的座椅饰件进入大规模量产。

2021 年，座椅饰件销量较上年增加，主要系配套 FCA 大切诺基产品销售从 Certus 集团转移至 USF，随着大切诺基北美下游销量的上升，订单增加。

③ 销售收入变动

报告期内，座椅饰件的收入呈增加趋势，主要系配套 FCA 大切诺基和通用凯雷德的产品陆续大规模量产，同时随着 2021 年大切诺基下游整车销量向好且下游客户报价提高，带来座椅饰件收入的提高。

4) 方向盘饰件

产品类别	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
方向盘装	均价（元/件）	11.58	6.81	3.13	3.22

饰件	数量（万件）	121.47	71.34	61.45	164.34
	收入（万元）	1,406.45	485.75	192.40	528.55

方向盘装饰件主要为方向盘挡板、边框和司标等。

① 销售价格变动

2019年、2020年方向盘装饰件均价分别为3.22元/件和3.13元/件，保持稳定。

2021年起，方向盘装饰件销售均价不断提高，主要系配套凡尔赛车型和配套福特猛禽的方向盘装饰件产品部分为组装件，工艺流程更长，单价更高，随着该类产品量产、收入占比提高，带动整体销售均价上升。

② 销售数量变动

2020年、2021年和2022年1-9月方向盘装饰件销量分别较上年减少102.89万件、增加9.89万件和增加50.13万件，主要受以下客户产品销量变动影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
采埃孚集团	PSA	凡尔赛 C5X	5.11	6.10	0.11	
	福特	猛禽	15.30	0.23	0.08	
华域集团	T公司	3系	77.99	32.18	0.16	
马夸特集团	JLR	捷豹	0.86	26.01		
Certus集团	JLR	捷豹		0.82	60.90	160.30
合计			99.26	65.34	61.25	160.30

注：马夸特集团指 MARQUARDT MACEDONIA DOOEL

2020年，方向盘装饰件销量较上年减少，主要由于对Certus集团销售配套捷豹的产品项目即将EOP，订单下降。

2021年，方向盘装饰件销量较上年增加，主要系A. 对Certus集团销售的捷豹项目产品订单进一步下降；B. 对采埃孚集团销售的配套凡尔赛的方向盘组装件项目、对华域集团销售的配套T公司3系的司标项目产品量产订单增加。

2022年1-9月方向盘装饰件销量较2021年增加，主要系A. 对采埃孚集团配套销售的福特猛禽项目产品大规模量产，订单增加；B. 对华域集团配套T公司3系的产品下游市场需求向好，订单增加。

③ 销售收入变动

报告期内，方向盘饰件收入波动主要系受采埃孚集团、华域集团等客户部分新项目产品量产，以及 Certus 集团等客户老项目 EOP 共同影响导致。

5) 外饰件

产品类别	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外饰件	均价（元/件）	7.87	8.28	9.89	13.04
	数量（万件）	220.20	251.80	147.59	94.93
	收入（万元）	1,731.90	2,085.67	1,459.18	1,237.53

外饰件主要包括外门把手饰条、格栅、保险杠饰条、雾灯饰条、行李架饰条等。

① 销售价格变动

报告期内，公司外饰件销售均价不断下降，主要系产品结构变化导致。公司配套大众高尔夫的外饰件项目销售均价在 10 元以下，随着项目量产销量爬坡，收入占比上升，而配套本田 CRV 的项目产品均价在 20 元以上，销售占比下降，综合导致整体销售均价下降。

② 销售数量变动

外饰件 2020 年和 2021 年销量分别较上年增加 52.66 万件和 104.21 万件，主要受以下客户产品销量变动影响：

单位：万件

客户	整车厂商	车型	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
伟速达（中国）汽车安全系统有限公司	大众	高尔夫	46.37	45.56	19.19	0.28
	大众	威然	66.02	54.94	36.07	0.96
有信制造（无锡）有限公司	吉利	星瑞	26.23	54.08	11.68	
小 计			138.61	154.58	66.94	1.24

报告期内，外饰件的销量呈现增加趋势，主要受益于对伟速达（中国）汽车安全系统有限公司和有信制造（无锡）有限公司销售配套大众高尔夫、大众威然、吉利星瑞等车型的新项目产品陆续进入量产阶段，订单增加。

③ 销售收入变动

报告期内，外饰件收入呈现不断增加的趋势，主要系配套大众和吉利多个车

型的产品大规模量产导致。

2. 报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件收入变动的原因及合理性，是否与下游客户需求变化情况相匹配，收入变动是否与客户经营业绩变动趋势及幅度匹配

(1) 收入变动与下游客户需求变化情况的匹配性

报告期内，公司收入变动主要受向不同客户配套的不同车型、不同产品的价格、配套阶段及数量影响。

汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件收入变动与下游整车产销量匹配情况如下：

1) 汽车金属零部件表面处理服务

整车制造商	车型	2021 年度 VS2020 年度		2020 年度 VS2019 年度	
		公司	下游整车	公司	下游整车
		收入变动	产量变动	收入变动	产量变动
大众	平台件	-15.08%	-17.63%	-26.74%	-14.11%
蔚来	ES6、ES8	109.20%	60.36%	202.12%	91.67%
上汽	名爵	33.35%	65.73%	84.85%	10.60%
通用	E2XX 平台件	2.18%	-7.22%	-13.33%	0.70%
	C1XX 平台件	112.72%	16.40%	12546.16%	43.36%
奥迪	Q5/A6	-7.09%	-10.17%	53.92%	26.60%
	A4	-13.40%	-15.99%	-29.24%	-17.36%
奔驰	E 级车	99.61%	-3.39%		-2.83%
T 公司	3 系/Y 系	342.88%	216.28%	584.72%	

注 1：整车厂车型产量数据来自 MarkLines 全球汽车产业平台

注 2：由于大众、通用 E2XX 平台件和通用 C1XX 平台件应用多个车型，上表中产量统计包含大众和通用所有车型

注 3：上表中车型产量统计包含该车型当年所有在售款式的产量（如奔驰 E 级车 2022 年产量包含奔驰 E 级 2022 款、2021 款等所有在售款式产量），本题中产销量数据均为此口径

从汽车零部件行业惯例来看，对于已上市车型配套的已量产单一项目产品，产品销量波动一般与车型终端产销量相匹配。

而当整车上市时间和配套产品项目量产时间不一致时，将存在产品销量波动与车型终端产销量波动不匹配的情形。具体来看，① 整车上市时间晚于配套产品项目量产时间，比如新车型上市前提前备货，整车厂要求下游供应商在车辆上市前提前供货进行安装调试。这样，配套产品销量增加就会早于车型终端产销量增加。② 整车上市时间早于配套产品项目量产时间，比如，有些车型已上市大量销售（老款车型），但供应商因业务拓展新进入该车型供货体系（新款车型）。配套产品项目量产后，销量和收入从无到有逐步增加，与车型终端产销量变化不一致。

此外，有些车型会配套多个不同产品，多个配套产品项目所处的 SOP、量产、EOP 阶段不一致，以及不同项目对应的产品数量、价格也不一致等，均会导致产品的收入变化与配套车型终端产量变化不一致。还有，对于一些平台件产品，配套多个车型，不同车型终端产量变化也不一致，会导致产品收入变化与配套平台多个车型整体产量变化也不一致。

由上表可知，公司汽车金属零部件表面处理服务收入波动与主要客户对应车型车辆终端产量基本一致。但部分车型配套产品表面处理的收入波动与对应车型车辆终端产量变动有所差异，主要原因如下：

① 新车型提前备货，配套产品量产时间早于车型上市时间

公司配套 T 公司的 3 系/Y 系的产品，该车型 2020-2021 年陆续上市，但整车厂提前备货，公司 2019 年开始供货，收入增长较终端车型产销量增加提前。

② 新项目拓展，配套产品（新款车型）量产时间晚于车型（老款车型）上市时间

公司配套奔驰 E 级车型的轮毂法兰表面处理，该车型已在市场大量销售，但公司于 2020 年取得项目定点，2020 年下半年该项目进入量产阶段，2021 年全面上量，收入增长幅度与该车型产销量变动存在差异。

③ 平台件产品对应车型众多

公司通用平台件配套整车厂的多个车型，部分车型未选配公司产品会导致公司收入变动与下游整车产量有所差异。

2) 汽车内外饰件

整车制造商	车型	销售区域	2021 年度 VS2020 年度	2020 年度 VS2019 年度
-------	----	------	-------------------	-------------------

			公司	下游整车	公司	下游整车
			收入变动	产量变动	收入变动	产量变动
宝马	X3	全球	35.23%	25.42%	-23.46%	-7.81%
本田	CRV	北美	0.72%	-7.83%	7.30%	-18.92%
PSA	标致 5008	欧洲	88.39%	3.56%	-41.84%	-33.59%
FCA	大切诺基	北美	1658.83%	36.17%	6674.64%	-23.05%
奔驰	平台件	北美	-13.79%	12.25%	16.16%	2.23%
奔驰	平台件	中国	115.22%	-3.58%	859.64%	8.19%
奔驰	E 级	中国	-13.39%	-3.39%	-17.84%	-2.79%
奔驰	C 级	中国	715.34%	-6.71%	7398.28%	1.52%
大众	平台件	中国	-25.62%	-17.63%	-2.36%	-14.12%
T 公司	3 系	中国	20226.60%	82.98%		
吉利	星瑞	中国	347.72%	505.08%		
吉利	领克	中国	40.32%	23.97%	2320.23%	35.01%

注 1：整车厂车型产量数据来自 MarkLines 全球汽车产业平台

注 2：由于奔驰、大众平台件应用多个车型，上表中产量统计包含大众和通用所有车型

由上表可知，汽车内外饰件收入波动与主要客户对应车型车辆终端产量基本一致。但部分车型配套内外饰件产品的收入波动与对应车型车辆终端产量变动有所差异，主要原因如下：

① 新项目拓展，配套产品（新款车型）量产时间晚于车型（老款车型）上市时间

2021 年公司配套奔驰的平台件销量上升，而终端车型产量下滑，变动差异原因主要是公司新项目当年实现量产，销量从无到有，而奔驰车型在终端市场持续销售。

公司配套大切诺基项目座椅饰条产品 2020 年销量增长幅度大于该车型产量增幅，主要系公司配套产品于 2020 年全面量产，而大切诺基车型在终端市场持续销售，公司进入该项目量产时间与该车型上市销售时间不一致。

公司配套奔驰 C 级车新款车型喇叭罩产品 2020 年全面量产，收入增加，而该车型产量因新老款切换有所波动，与公司配套产品销量变动有所差异。

② 平台件产品对应车型众多

公司大众平台件、通用平台件配套整车厂的多个车型，而终端产销量统计包含该整车厂的所有车型，因无法一一对应，导致有所差异。

综上，报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件收入变动与下游客户需求变化情况整体相匹配。

(2) 收入变动与客户经营业绩变动趋势及幅度匹配性

公司收入变动与前五大客户经营业绩对比情况如下：

客户	公司销售收入（万元人民币）				客户经营业绩（亿人民币）		
	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	2021年度	2020年度	2019年度
大陆集团	2,006.35	2,228.99	2,920.50	2,612.59	2,576.06	2,509.48	3,436.20
采埃孚集团	4,466.50	3,975.50	3,303.52	3,978.40	2,923.02	2,568.28	2,821.21
华域集团	3,826.39	5,039.12	4,552.14	4,905.96	1,399.44	1,335.78	1,440.24
恒源集团	1,130.14	1,598.63	1,455.08	1,405.63	未披露	未披露	未披露
飞迅集团	1,497.26	1,357.70	1,227.61	786.88	未披露	未披露	未披露
JOYSONQUIN	1,467.13	2,053.82			39.07	36.15	37.69
Certus 集团		481.81	4,584.91	6,605.85	未披露	未披露	未披露

注 1：大陆集团、采埃孚集团经营业绩为其年报公布的全球经营业绩

注 2：JOYSONQUIN 相关经营数据等为其母公司宁波均胜群英汽车系统股份有限公司合并口径数据，数据来源为香山股份公开披露的宁波均胜群英汽车系统股份有限公司审计报告及官方网站等

注 3：华域集团相关经营数据等为其母公司华域汽车系统股份有限公司合并口径数据，数据来源为其公开披露的年度报告及官方网站等

公司收入变动相较下游客户整体经营业绩存在变动趋势不一致的情形，主要系前五大客户所属集团经营规模大，产品种类多，而公司仅涉及其部分产品。已披露业绩的客户中，如大陆集团、采埃孚集团、华域集团和 JOYSONQUIN，公司收入与客户收入相比在 1%以下。公司收入变动与公司产品配套的具体终端车型产销量相关，而非下游客户配套的所有车型，因此公司收入变动与客户经营业绩变动趋势存在差异，具有合理性。

(二) 说明公司与同行业可比公司的产品和服务种类、市场分布、客户供应

商、收入与毛利率变动趋势及幅度、产能规模及单位产能收入贡献率等方面对比差异情况，分析说明差异的原因及合理性

1. 公司与同行业可比公司产品和服务种类、市场分布、客户供应商对比差异情况、差异原因及合理性

公司	产品和服务种类	2021 年度销售市场分布	主要客户	主要供应商
鹰普精密 (南通申海)	汽车金属零部件的镀镍、锌、锌镍或锌铁，液压设备零件镀铬，航空零件的镀镉以及阳极氧化	内销为主	蒂森克虏伯-普利斯坦、采埃孚等一级供应商客户为主	化学品、有色金属供应商
常熟汽饰	汽车饰件（门内护板、仪表板、天窗遮阳板、衣帽架）	内销 99.53% 外销 0.47%	以整车厂客户为主 整车厂客户：一汽大众、上海通用、奇瑞汽车、北京奔驰等 一级供应商客户：伟巴斯特、延锋汽饰、恩坦华、麦格纳、安通林等	塑料粒子、发泡类材料等供应商
金钟股份	汽车内外饰件（汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件）	内销 50.24% 外销 49.77%	以一级供应商客户为主 一级供应商客户：DAG、广州戴得、中信戴卡、天津戴卡 整车厂客户：现代起亚、一汽集团	塑料粒子、五金材料、化工材料及包装材料供应商
信邦控股	汽车电镀内外饰件（内部手柄、车门饰板、变速杆盖板、方向盘零件、控制面板部件及仪表盘等）及部分外饰件（标牌、外门手柄、雾灯圈、前格栅及尾灯饰板等）	内销 42.79% 外销 57.21%	KPI、Faurecia、KOSTAL、ADAC、采埃孚等一级供应商客户为主	化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料供应商
敏实集团	汽车内外饰件（金属饰条、塑件、铝件、铝电池盒件等业务，其中塑件包括格栅总成、扰流板总成、功能性格栅、毫米波雷达罩等）	内销 58.90% 外销 41.10%	东风本田、东风汽车、广汽本田、戴姆勒、奔驰等整车厂客户为主	金属、塑料粒子、冲压件、化工原材料、注塑件等原材料供应商

公司	汽车金属零部件表面处理加工服务(底盘系统、动力总成系统和车身等部位的零件)	内销 100%	上海汽车制动系统有限公司、采埃孚、大陆集团等一级供应商客户为主	化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料供应商
	汽车电镀内饰件(主/副仪表板饰件、内门饰件、座椅饰件、方向盘饰件)与部分外饰件(外门把手饰条、格栅、保险杠饰条、雾灯饰条、行李架饰条等)	外销: 49.72% 内销: 50.28%	延锋汽饰、JOYSONQUIN、Aptiv 等一级供应商客户为主	

汽车金属表面处理业务方面,公司与同行业可比公司鹰普精密子公司南通申海表面处理加工对象、市场分布和客户供应商相似,但仍存在一定差异:其中加工对象和采用工艺方面,公司报告期内表面处理加工对象包括汽车底盘系统、动力总成系统和车身等部位的零件,并主要以汽车制动系统卡钳为主,制动卡钳采用的工艺主要是酸性镀锌镍工艺;鹰普精密(南通申海)产品主要是碳钢、不锈钢、铝合金和高温合金等产品的镀铬、镍、锌镍、锌铁、化学镀镍、阳极氧化等,主要应用于汽车、航空等领域。

汽车内外饰件业务方面:产品类别上,公司与可比公司均为内外饰件产品,其中公司与信邦控股、常熟汽饰均以内饰件为主,金钟股份和敏实集团以外饰件为主。此外,公司内饰件产品主要包括主/副仪表板饰件、内门饰件、座椅饰件、方向盘饰件,与信邦控股和常熟汽饰的细分产品存在差异;销售市场分布上,除常熟汽饰以内销为主外,公司内外销比例与其他同行业可比公司相近;客户类型上,公司及金钟股份、信邦控股客户以一级供应商为主,常熟汽饰和敏实集团客户以整车厂为主;供应商类型上,常熟汽饰生产无电镀工艺环节,以塑料粒子供应商为主,而公司与信邦控股、金钟股份、敏实集团生产均包含电镀工艺环节,除塑料粒子供应商外,还包括化学品、金属等供应商。

2. 公司与同行业可比公司收入与毛利率变动趋势及幅度对比差异情况、差异原因及合理性

(1) 公司与同行业可比公司收入变动趋势及幅度对比

1) 汽车金属零部件表面处理

单位：亿元

可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入	变动	收入	变动	收入
鹰普精密 (南通申海)	2.49	15.51%	2.15	-12.55%	2.46
公司	1.49	0.67%	1.48	-0.47%	1.49

公司收入变动趋势与鹰普精密一致，变动幅度差异受加工对象类型与工艺、下游客户需求波动、新客户开拓情况以及终端配套车型销量等综合因素影响。鹰普精密表面处理加工对象除汽车零部件外还包括航空零部件，表面处理涉及汽车金属零部件的镀镍、锌、锌镍或锌铁，液压设备零件镀铬，航空零件的镀镉以及阳极氧化；公司加工对象为汽车金属零部件，以制动卡钳为主，制动卡钳采用的工艺主要是酸性镀锌镍工艺。

除表面处理加工对象类型与工艺差异外，公司与鹰普精密在下游客户需求变动、新客户开拓、终端配套车型销量等方面也会存在差异，因鹰普精密未公开披露具体相关信息，故无法进行具体比较。

2) 汽车内外饰件

单位：亿元

可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入	变动	收入	变动	收入
常熟汽饰	26.63	20.06%	22.18	21.57%	18.24
金钟股份	5.49	38.59%	3.96	5.55%	3.76
信邦控股	23.12	11.75%	20.69	-2.88%	21.31
敏实集团	139.19	11.65%	124.67	-5.54%	131.98
平均值	48.61	20.51%	42.88	4.68%	43.82

可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度
公司	1.51	39.56%	1.09	-0.87%	1.09

汽车产业链中零部件企业收入受下游整车销量影响较大。2020 年全球汽车销量同比下降 14.60%，2021 年市场复苏，销量同比上升 6.05%，其中中国乘用车市场 2020 年销量同比下降 5.90%，2021 年同比增长 6.46%。公司收入增长与中国和全球汽车销量趋势一致。

从各公司收入变动趋势来看，2021 年在全球与中国汽车市场增长背景下，公司与同行业可比公司收入均取得同比增长，变动趋势一致；2020 年在全球与中国汽车市场下滑背景下，公司与信邦控股、敏实集团收入小幅下滑，变动趋势一致，常熟汽饰和金钟股份收入呈现逆势增长，其中常熟汽饰收入增长主要原因是其 2019 年 4 月非同一控制下收购天津安通林汽车饰件有限公司并纳入合并范围，且标的公司 2020 年营业收入同比大幅增长 42.27%；同时其新能源汽车客户及高端传统汽车客户订单持续稳定增长；金钟股份收入小幅增长主要原因是在主力产品汽车轮毂装饰件小幅下降的情况下，受到汽车标识装饰件和车身装饰件新配套车型及项目量产下的收入增长带动。

从各公司收入变动幅度来看，公司在内的同行业各公司收入变动幅度差异较大。主要原因是内外饰件市场占到整个汽车零部件市场规模的 1/4，市场规模大，产品种类多，细分零部件个性化与多样性特点显著，各市场参与者市场份额相对较小。在内外饰件市场庞大规模和市场结构下，各可比公司在细分产品类型结构、下游客户需求、终端配套车型销量、定点项目量产时间等方面存在较大差异，故而各公司之间收入变动幅度差异较大。

综上所述，公司与同行业可比公司收入变动趋势和幅度差异具有合理性。

(2) 公司与同行业可比公司毛利率变动趋势及幅度对比

1) 汽车金属零部件表面处理

可比公司	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率
鹰普精密 (南通申海)	未披露		30.71%	-0.84%	31.54%	0.05%	31.49%
公司	36.76%	-2.74%	39.50%	-1.22%	40.72%	-5.46%	46.18%

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书及 wind

注 2：鹰普精密的金属表面处理业务主要由其子公司南通申海从事，表中鹰普精密毛利率主要列示其金属表面处理业务的毛利率，即南通申海的毛利率

注 3：鹰普精密毛利率均不包含运输费，公司毛利率计算自 2020 年起包含运输费

公司汽车金属零部件表面处理的毛利率高于同行业公司鹰普精密（南通申海），主要是两方面原因：① 因产品种类、工艺种类不同导致毛利率水平差异。公司报告期内表面处理的产品以汽车制动系统卡钳等汽车关键零部件为主；鹰普精密产品为动力系统变速箱换挡杆、排气系统管件、悬挂系统横接头、超导线材、紧固件等产品，主要应用于汽车、航空等领域。产品结构的不同，导致公司和鹰普精密提供的表面处理工艺存在差异。公司主要加工的制动系统卡钳等汽车关键零部件，尤其是高端车型对防腐性能要求较高，公司主要采用酸性锌镍表面处理工艺，销售收入占比约 70%。根据鹰普精密官网披露的数据，其酸性/碱性锌镍产能占比约 30%左右，其他工艺如酸性/碱性镀锌、碱性锌铁、铜镍铬电镀等产能分布较为分散，分别在 15%-20%左右。由于酸性工艺相对碱性工艺电流效率进而生产效率更高，因此毛利率相对较高；同时，由于锌镍合金工艺相比单金属镀锌工艺性能更优，单价及毛利率水平也相对更高。因此，相比鹰普精密工艺种类分散、酸性锌镍工艺占比不高，公司主要采用酸性锌镍合金工艺使得毛利率较高。② 因工艺控制、规模化生产程度导致毛利率水平差异。电镀线的产能规模与线体的大小（主要体现在电镀窗口面积）、节拍时间、智能化自动化水平密切相关，同时，生产线产能规模也受限于工艺技术水平，产能规模越大，对电镀加工生产工艺控制水平、表面处理的性能指标要求也就越高。根据鹰普精密环评公示材料显示，主要电镀生产线电镀窗口面积约 3m²。而公司酸性锌镍电镀生产线的电镀窗口面积约 5m²，镀槽体积更大、单挂装载量更高，结合公司合理高效的挂具设计以及定制 AUCOS 系统等多种先进技术和控制程序，实现柔性生产，不仅生产效率更高，而且将工艺参数控制在最佳状态，良品率高达 97%，因此毛利率更高。同时，由于自动化智能化的电镀生产线投资金额较大，需要有足够规模的业务量才能实现规模经济效益。相比鹰普精密，公司产品相对集中，底盘件收入占汽车金属零部件表面处理收入 85%以上，加之相对高的客户集中度，在采购、生产和

分销方面有更高的规模效益，从而带来公司较高的毛利率。

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理毛利率波动较鹰普精密相比，部分年度波动较大，主要系① 2020 年公司执行新收入准则，仓储运输费计入成本，因此毛利率有所下降。剔除仓储运输费影响后的毛利率为 47.22%，同比上涨 1.04%，与鹰普精密毛利率波动趋势及幅度一致；② 2021 年，公司与鹰普精密毛利率波动趋势及幅度一致；③ 2022 年，公司新增产品较多，新项目工艺尚不稳定，毛利率有所下降。

2) 汽车内外饰件

可比公司	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率
常熟汽饰	21.61%	-2.44%	24.05%	0.81%	23.24%	0.64%	22.60%
金钟股份	21.08%	-6.77%	27.85%	-5.46%	33.31%	-5.53%	38.84%
信邦控股	未披露		27.56%	-5.37%	32.93%	5.80%	27.13%
敏实集团	未披露		29.34%	-1.61%	30.95%	-0.28%	31.23%
平均值	21.35%	-5.85%	27.20%	-2.91%	30.11%	0.16%	29.95%
公司	26.59%	1.56%	25.03%	4.11%	20.92%	-1.74%	22.66%

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书及 wind

注 2：敏实集团毛利率计算均不包含运输费，信邦控股毛利率计算均包含运输费，金钟股份、常熟汽饰和公司销毛利率计算自 2020 年起包含运输费

2019 年-2020 年公司汽车内外饰产品的毛利率略低于同行业，自 2021 年开始，公司毛利率与同行业基本一致。公司毛利率水平与同行业差异主要由销售区域、产品种类、业务规模、客户类型等差异所致。

公司汽车内外饰件业务毛利率略高于常熟汽饰，主要系外销产品毛利率一般高于内销，而常熟汽饰以内销为主，导致公司与其毛利率存在差异。

除常熟汽饰外，公司汽车内外饰件毛利率略低于同行业，主要系公司的客户主要为汽车零部件的一级供应商，主要根据客户提供的图纸进行定制化设计研发。同行业可比公司客户包括整车厂商，可以从产品图纸开始参与汽车零部件的设计研发，具有与整车厂同步研发的能力，从而拥有更高的议价能力。

此外，可比公司业务规模普遍比公司大，规模效应较高，毛利率相对较高。

报告期内，公司毛利率变动趋势及幅度与同行业略有差异，主要系① 2020年，同行业可比公司信邦控股员工成本等开支减少，毛利率有所提高，而公司执行新收入准则，仓储运输费计入成本，因此毛利率有所下降；② 2021年，由于公司向 Certus 集团下游客户直接供货后，单价提高，因此毛利率增长大于同行业；③ 2022年，受工艺改进、配套车型收入占比变化，公司毛利率得以提高，高于同行业。

(3) 公司与同行业可比公司产能规模及单位产能收入贡献率对比差异情况、差异原因及合理性

根据同行业可比公司的公开披露报告，其产能的披露具体情况如下表所示：

序号	公司	产能情况			
			2018年	2017年	2016年
1	鹰普精密	76,183 吨	70,107 吨	63,047 吨	
2	信邦控股	380 万平方米	419 万平方米	419 万平方米	
3	敏实集团	43,609.04 万件	42,060.13 万件	36,678.20 万件	
4	金钟股份	18.85 万小时	29.75 万小时	23.77 万小时	22.34 万小时
5	常熟汽饰	146 万套	584 万套	561 万套	488 万套
6	公司	320,068 挂	450,554 挂	469,560 挂	462,242 挂

注：表中可比同行业公司数据来源为各公司公开披露的年度报告及招股说明书

由上表可见，公司同行业可比公司之间的产能单位存在差异，主要是因为公司与同行业可比公司均以实际生产中瓶颈或主要工序环节的生产能力作为各自的设计产能，而各企业的瓶颈或主要工序环节存在差异。其中，公司业务的主要工序为电镀表面处理环节，由于电镀零部件加工对象由特定挂具装载并按照特定的节拍时间进行连续加工制造，而加工对象的形状结构、尺寸大小、重量等方面存在较大差异，导致每挂的零部件装载量不同，且无法准确按照产品的数量或重量确定产能，因此以年度内按特定节拍时间生产的总挂数作为核算单位，更能准

确反映设计产能规模，为行业产能核算的常用方式；信邦控股的主要工序也是电镀表面处理环节，以电镀总挂数对应的窗口面积（挂数*挂具面积）作为产能核算单位，与电镀挂数可以互相转换，也是行业常用方式之一；鹰普精密的主要产品熔模铸件、精密机加工件、砂型铸件及表面处理加工业务的加工对象均属于金属零部件，零部件重量更能反映其整体加工制造能力，故统一以金属的重量吨为产能核算单位；常熟汽饰的内饰件以总成产品为主且其不具备电镀表面处理能力，主要工序是零部件注塑和组装环节，因此以零部件套数作为产能核算单位；敏实集团产品多样，涉及金属饰条、塑件、铝件、铝电池盒件等零部件类型，且涉及熔炼、挤压、抛光、拉弯，阳极氧化、焊接、电镀、涂装等多种类型工序，因此以各类零部件数量作为产能核算单位；金钟股份塑料内外饰件产品主要工序及瓶颈工序为注塑加工环节，因此注塑机的产能利用情况能够反映公司整体的产能利用情况，以注塑机额定工时数作为产能核算单位。

电镀表面处理加工生产过程中，依零部件产品类型不同、形状结构不同、尺寸大小不同，公司会设计不同的挂具，虽然同一挂具与装载的零部件生产数量有特定关系，但不同挂具可装载/容纳的零部件数量存在较大差异，因此公司设计产能与实际生产的总产品数量无固定的匹配关系。公司计算产能利用率时按照设计产能及对应的实际生产挂数进行计算，计算产销率时按照产品销售数量及对应的产品生产数量进行计算，能够合理地反映公司的产能利用率和产销率水平。

鉴于产能单位不同，为较为合理地比较单位产能收入贡献率差异，以各公司机器设备原值代替产能，计算产能收入贡献率=收入/机器设备原值。公司与可比公司单位产能收入贡献率情况如下：

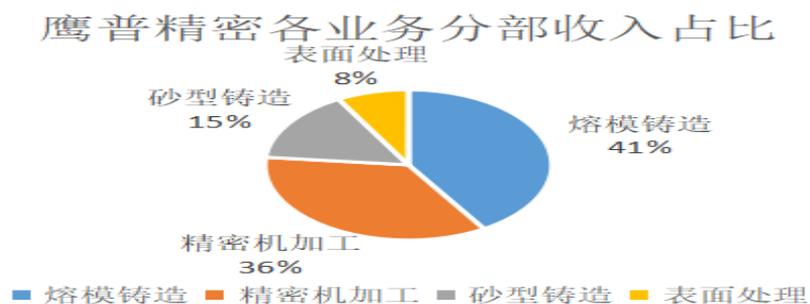
单位：亿元

序号	公司	项目	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
1	鹰普精密	营业收入	30.94	24.65	32.65
		生产设备原值	27.03	25.26	24.22
		比值	1.14	0.98	1.35
2	信邦控股	营业收入	23.12	20.69	21.31
		生产设备原值	9.64	8.96	7.94
		比值	2.40	2.31	2.68
3	敏实	营业收入	139.19	124.67	131.98

序号	公司	项目	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
	集团	生产设备原值	77.62	70.76	65.78
		比值	2.01	2.01	2.01
4	金钟 股份	营业收入	5.49	3.96	3.76
		生产设备原值	1.49	1.02	0.80
		比值	3.68	3.88	4.70
5	常熟 汽饰	营业收入	26.63	22.18	18.24
		生产设备原值	19.11	18.17	14.27
		比值	1.39	1.22	1.28
平均比值			2.08	2.03	2.40
公司	营业收入	3.03	2.58	2.60	
	生产设备原值	1.28	1.15	1.11	
	比值	2.37	2.24	2.34	

由上表可见，公司单位生产设备原值对应的营业收入比值与其同行业可比公司水平接近，无较大差异。其中，公司高于表面处理可比公司鹰普精密的原因是鹰普精密业务类型涵盖熔模铸造、精密机加工、砂型铸造和表面处理，其中表面处理收入仅占比 10%左右，且未披露表面处理业务的设备原值，因此采用鹰普精密整体收入和整体设备原值进行计算，比值差异具有合理性。

表面处理可比公司鹰普精密的各业务分部收入占比结构图如下：



此外，信邦控股整体业务亦以表面处理工艺为核心，公司设备周转率与其水平相近。

(三) 说明报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比，公司各类产品和服务的销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量相匹配

1. 汽车金属零部件表面处理服务

(1) 公司汽车金属零部件表面处理服务主要配套的终端整车厂的具体车型，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比

汽车金属零部件表面处理服务主要配套车型、投产时间及生命周期、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

整车制造商	车型	投产时间	2022年1-9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
大众	平台件	2015-2022年	3,647.97	28.93%	4,582.90	30.67%	5,396.86	36.36%	7,367.02	49.40%
蔚来	ES6、ES8	2018年	243.45	1.93%	518.88	3.47%	248.03	1.67%	82.10	0.55%
上汽	名爵	2018-2019年	385.12	3.05%	972.94	6.51%	729.63	4.92%	394.71	2.65%
通用	E2XX平台件	2018-2022年	425.66	3.38%	563.11	3.77%	551.11	3.71%	635.84	4.26%
通用	C1XX平台件	2019年	268.04	2.13%	476.18	3.19%	223.85	1.51%	1.77	0.01%
奥迪	Q5/A6	2017-2022年	592.68	4.70%	784.24	5.25%	844.11	5.69%	548.39	3.68%
奥迪	A4	2013-2022年	214.76	1.70%	295.72	1.98%	341.47	2.30%	482.60	3.24%
奔驰	E级车	2018-2022年	403.74	3.20%	500.38	3.35%	250.68	1.69%	-	-
T公司	3系/Y系	2020-2022年	560.10	4.44%	141.50	0.95%	31.95	0.22%	4.67	0.03%
合计			6,741.53	53.47%	8,835.84	59.13%	8,617.68	58.06%	9,517.09	63.81%

汽车金属零部件表面处理服务主要配套的车型的投产时间在2015年至2021年之间。公司所生产的产品生命周期通常与对应车型的生命周期一致，一般在3至10年左右，公司主要配套车型均为中高端品牌，销量持续稳定。

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理服务主要配套大众平台件、蔚来ES6/ES8、上汽名爵、通用平台件等车型。

公司2015年开发的配套大众平台件的产品收入是汽车金属零部件表面处理业务主要收入来源之一。随着在汽车金属零部件表面处理领域经验和声誉的不断积累，公司产品质量及交付及时性陆续得到蔚来、上汽、通用、奥迪、奔驰等整车厂认可。凭借在已量产车型丰富的配套经验，公司针对下游配套车型的更新换代，持续研发新产品满足市场需求，产品种类不断丰富，定点（量产）项目范围不断扩大，配套品牌车型不断增多。

制动系统零部件表面处理为公司收入持续稳定奠定了良好基础，而传动系统、悬挂系统等新产品不断增加，进一步推动收入增长。依托丰富的产品体系和持续

的新产品开发，公司配套的车型不断丰富，既有多年畅销大众、通用、奔驰等传统品牌车型，也有近年来较受认可的 T 公司的 3 系/Y 系等新能源车型，为公司收入上涨提供了良好空间。

(2) 汽车金属零部件表面处理服务销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配性

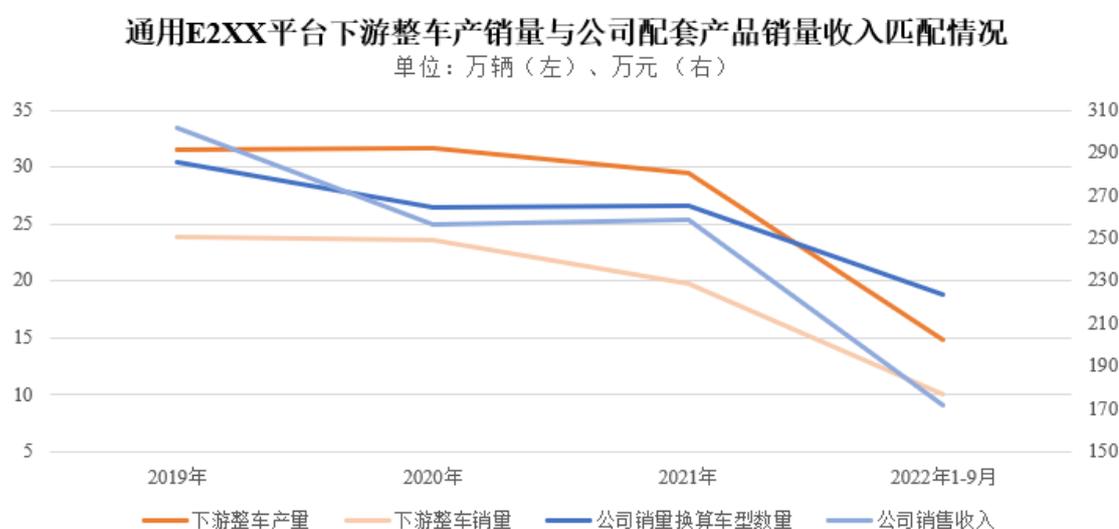
从汽车零部件行业惯例来看，对于已上市车型配套的已量产单一项目产品，产品销量波动一般与车型终端产销量相匹配。

但也存在以下原因，导致公司产品销量波动与配套终端车型产销量波动不匹配的情况：1) 当整车上市时间和配套产品项目量产时间不一致时，将存在产品销量波动与车型终端产销量波动不匹配的情形；2) 对于一些平台件产品，配套多个车型，不同车型终端产销量变化也不一致，会导致产品销量、收入变化与配套平台多个车型整体产销量变化也不一致；3) 由于部分车型会配套多个不同产品，多个配套产品项目所处的阶段不同、对应的产品数量、价格也不一致等，均会导致产品的销量、收入变化与配套车型终端产销量变化不一致。

公司选取主要配套车型的市场产销量与公司单个产品收入及销量进行对比，具体情况如下：

1) 通用 E2XX 平台制动系统卡钳支架

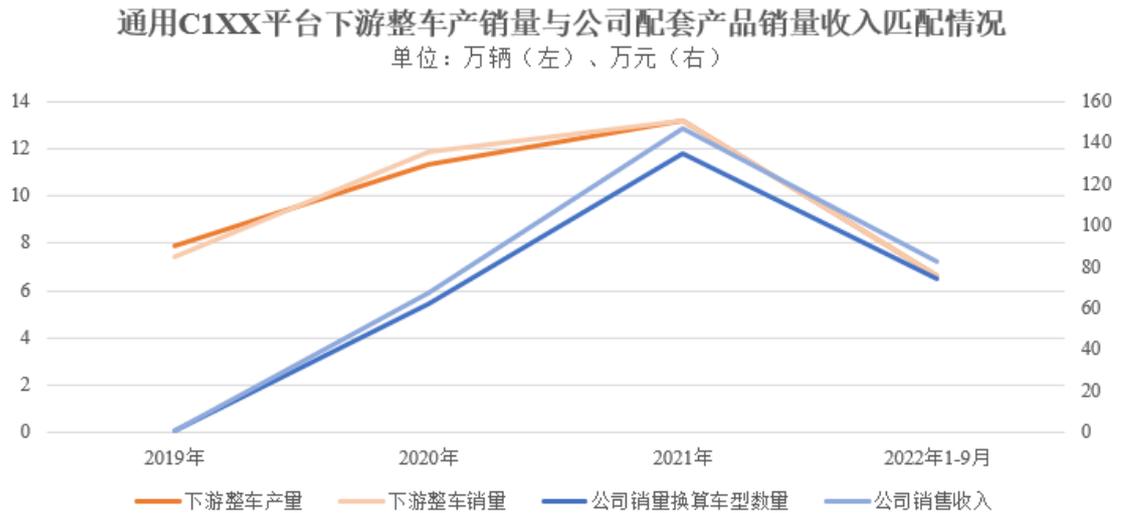
公司配套通用 E2XX 平台的制动系统卡钳支架表面处理服务，一辆车配套两个支架，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：



如上图，公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

2) 通用 C1XX 制动系统卡钳壳体

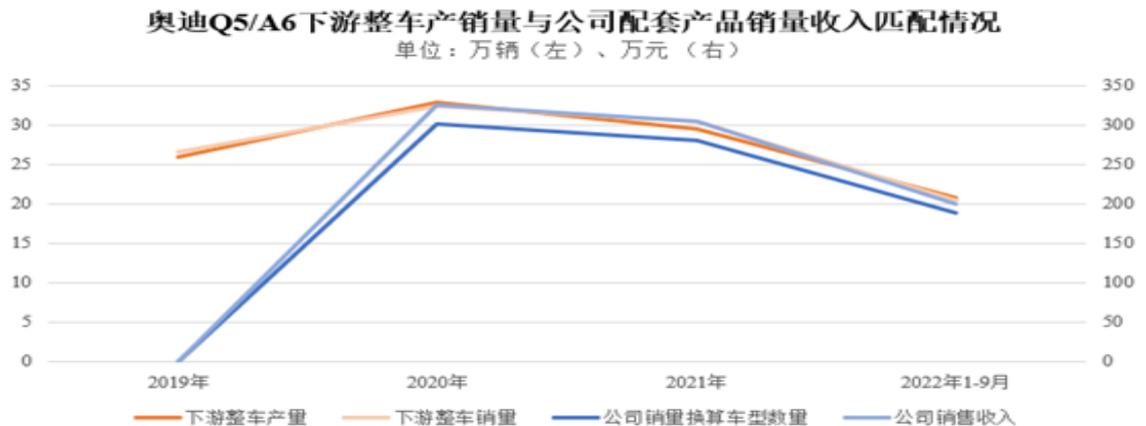
公司配套通用 C1XX 制动系统卡钳壳体的表面处理服务，一辆车配套一个壳体，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：



如上图，2019 年下半年公司相关产品开始量产，因此早期公司产品销量处于爬坡阶段，换算车型数量低于下游整车产销量。2021 年起公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

3) 奥迪 Q5/A6 制动系统卡钳支架

公司配套奥迪 Q5/A6 制动系统卡钳支架的表面处理服务，一辆车配套两个支架，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：

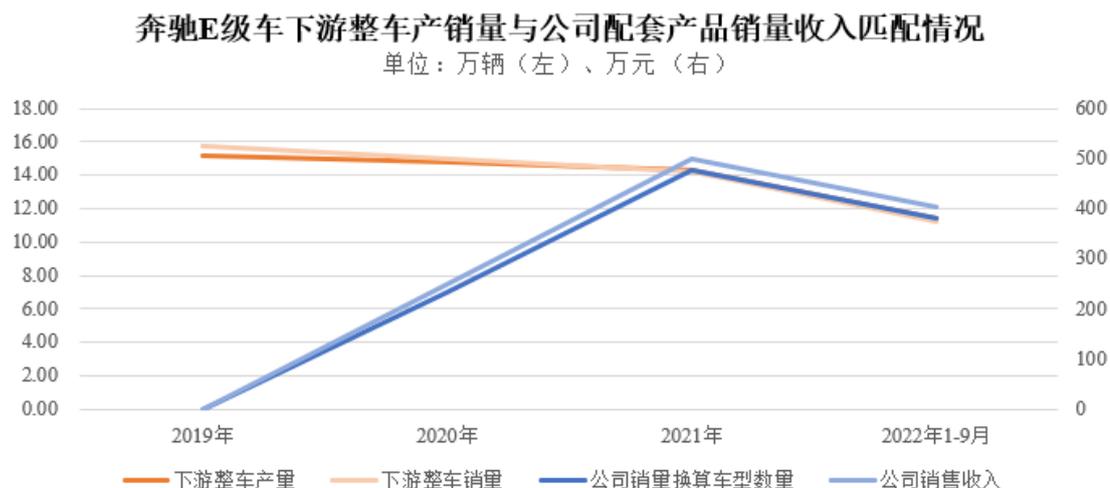


如上图，2019 年公司相关产品尚未量产，因此公司产品销量换算车型数量

低于下游整车产销量。2020年起公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

4) 奔驰 E 级传动系统轮毂法兰

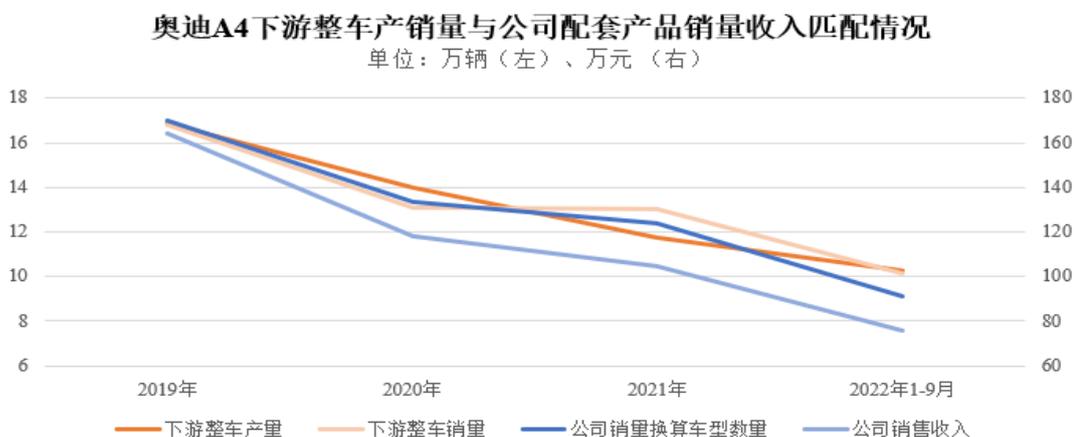
公司配奔驰 E 级传动系统轮毂法兰的表面处理服务，一辆车配套 4 个法兰，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：



如上图，2020年下半年公司相关产品正式量产，因此公司 2019 年产品销量换算车型数量低于下游整车产销量。2021 年起公司销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

5) 奥迪 A4 制动系统卡钳支架

公司配奥迪 A4 制动系统卡钳支架的表面处理服务，一辆车配套 2 个支架，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：



如上图，公司销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

综上，公司汽车金属零部件各类服务的销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量相匹配。

2. 汽车内外饰件

(1) 公司汽车内外饰件主要配套的终端整车厂的具体车型，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比

单位：万元

整车制造商	车型	销售区域	投产时间	2022年1-9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
宝马	X3	全球	2016年	1,002.75	7.81%	2,024.61	13.37%	1,497.10	13.80%	1,955.91	17.87%
本田	CRV	北美	2016-2019年	475.32	3.70%	948.19	6.26%	941.42	8.68%	877.41	8.02%
PSA	标致 5008	欧洲	2016年	258.96	2.02%	863.99	5.70%	458.61	4.23%	788.47	7.20%
FCA	大切诺基	北美	2018-2019年	888.86	6.92%	1,189.13	7.85%	67.61	0.62%	1.00	0.01%
奔驰	平台件	北美	2019年	682.17	5.31%	784.83	5.18%	910.36	8.39%	783.71	7.16%
奔驰	平台件	中国	2019年	1,879.94	14.64%	1,403.18	9.27%	651.97	6.01%	67.94	0.62%
奔驰	E级	中国	2018年	592.90	4.62%	792.70	5.23%	915.27	8.43%	1,114.04	10.18%
奔驰	C级	中国	2020年	182.03	1.42%	317.26	2.09%	38.91	0.36%	0.52	0.00%
大众	平台件	中国	2019年	333.11	2.59%	476.24	3.14%	640.23	5.90%	655.69	5.99%
T公司	3系	中国	2020年	170.29	1.33%	71.65	0.47%	0.35	0.00%		0.00%
吉利	星瑞	中国	2020年	120.26	0.94%	259.46	1.71%	57.95	0.53%		0.00%
吉利	领克	中国	2021年	104.42	0.81%	488.22	3.22%	347.93	3.21%	14.38	0.13%
合计				6,690.99	52.10%	9,619.45	63.52%	6,527.72	60.16%	6,259.06	57.18%

汽车内外饰件配套车型的投产时间在 2016 年至 2021 年之间。公司所生产的产品生命周期通常与对应车型的生命周期一致，一般在 3 至 10 年左右，公司主要配套车型均为中高端品牌，销量持续稳定。

报告期内，公司汽车内外饰件产品主要配套宝马 X3、奔驰平台件、奔驰 E 级车、FCA 大切诺基等车型。

凭借在汽车金属零部件领域的客户基础、表面处理工艺技术的积累，为进一步拓展销售区域，服务全球优质客户，公司发展了汽车内外饰件业务，向欧美等境外汽车市场销售产品，主要配套宝马、奔驰、PSA 等整车厂。

随着境外业务的不断发展，公司逐步积累了汽车内外饰件业务的技术优势、质量优势和良好的客户声誉，开始在境内积极开发客户，成功配套了国内奔驰、大众、吉利的多款车型，进入了 T 公司等新能源品牌的供应商体系，境内销售规模实现不断提升。

(2) 汽车内外饰件销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配性

从汽车零部件行业惯例来看，对于已上市车型配套的已量产单一项目产品，产品销量波动一般与车型终端产销量相匹配。

但也存在以下原因，导致公司产品销量波动与配套终端车型产销量波动不匹配的情况：1) 当整车上市时间和配套产品项目量产时间不一致时，将存在产品销量波动与车型终端产销量波动不匹配的情形；2) 对于一些平台件产品，配套多个车型，不同车型终端产销量变化也不一致，会导致产品销量、收入变化与配套平台多个车型整体产销量变化也不一致；3) 由于部分车型会配套多个不同产品，多个配套产品项目所处的阶段不同、对应的产品数量、价格也不一致等，均会导致产品的销量、收入变化与配套车型终端产销量变化不一致；4) 同时，因公司并非直接销售整车厂，产品需要经下游客户一级/二级供应商生产组装后会销往全球多个地区，各级供应商会预留安全库存，因此公司销量会与下游整车产销量存在时间性差异。

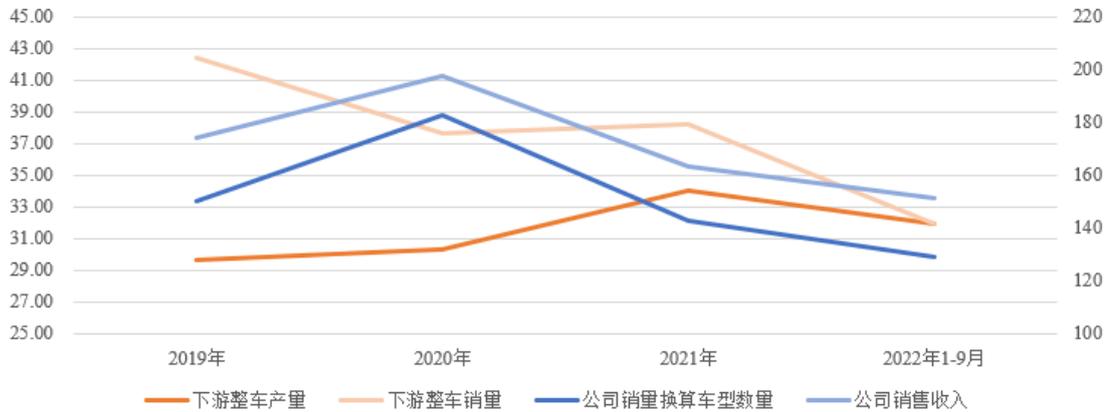
公司选取主要配套车型的市场产销量与公司单个产品收入及销量进行对比，具体情况如下：

1) 奔驰平台件仪表板按钮

公司配套奔驰平台件的仪表板按钮产品，主要配套北美市场，一辆车配套 1 个产品，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：

北美奔驰平台件下游整车产销量与公司配套产品销量收入匹配情况

单位：万辆（左）、万元（右）



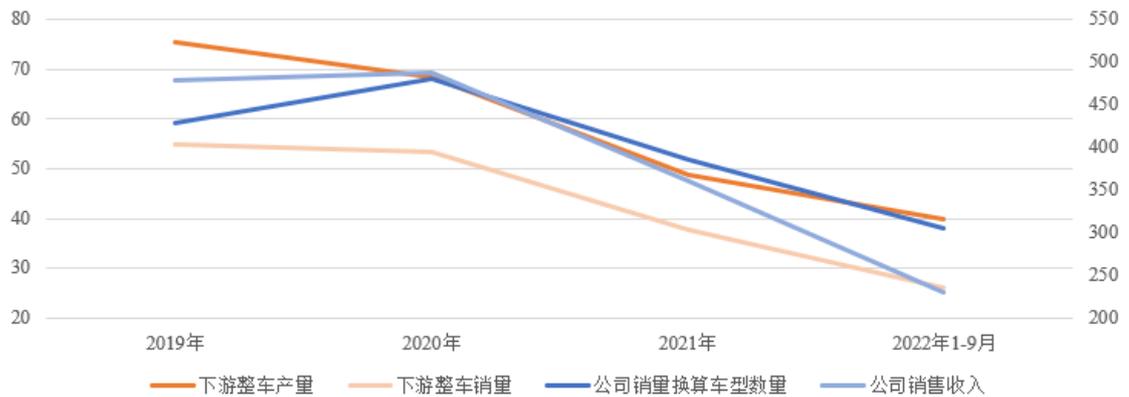
如上图，2019年-2020年公司北美平台件产品逐渐量产，销量和收入从无到有逐步增加，与车型终端产量变化有所差异。2021年-2022年，公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动整体一致。

2) 大众平台件换挡手柄饰盖托

公司配套大众平台件的换挡手柄饰盖托产品，主要销售中国市场，一辆车配套1个产品，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：

中国大众平台件下游整车产销量与公司配套产品销量收入匹配情况

单位：万辆（左）、万元（右）



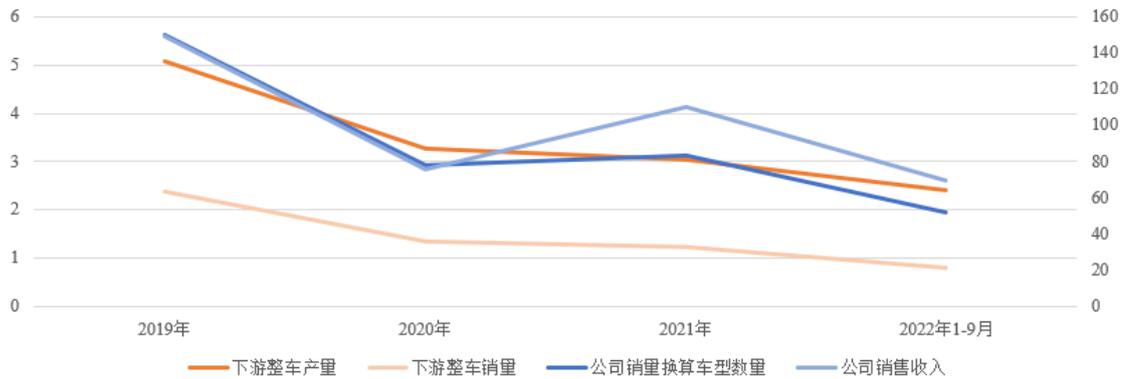
如上图，公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动整体一致。

3) LJR 路虎揽胜、星脉主/副仪表板中控台饰条

公司配套 LJR 路虎揽胜、星脉的主/副仪表板中控台饰条产品，主要销售欧洲市场，一辆车配套1个产品，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：

欧洲JLR路虎揽胜星脉下游整车产销量与公司配套产品销量收入匹配情况

单位：万辆（左）、万元（右）



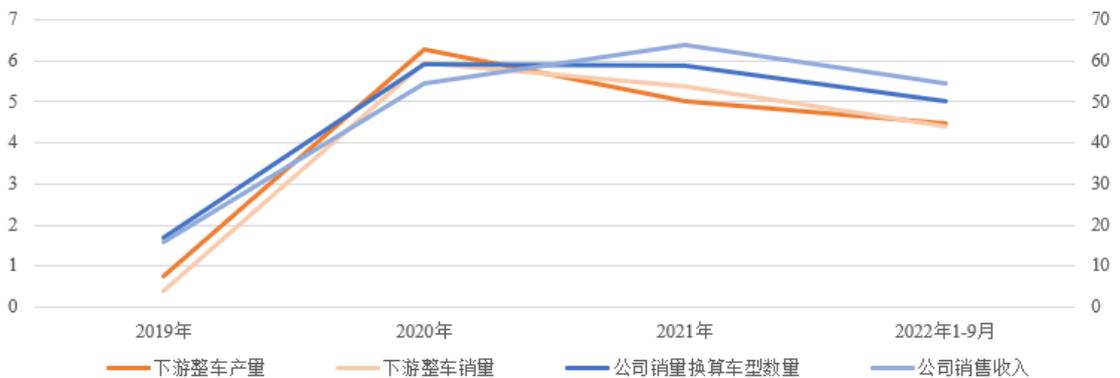
如上图，公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动整体一致。

4) 奔驰 GLB 门把手盖板

公司配套奔驰 GLB 内门饰件的门把手盖板产品，主要销售中国市场，一辆车配套 1 个产品，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：

中国奔驰GLB下游整车产销量与公司配套产品销量收入匹配情况

单位：万辆（左）、万元（右）

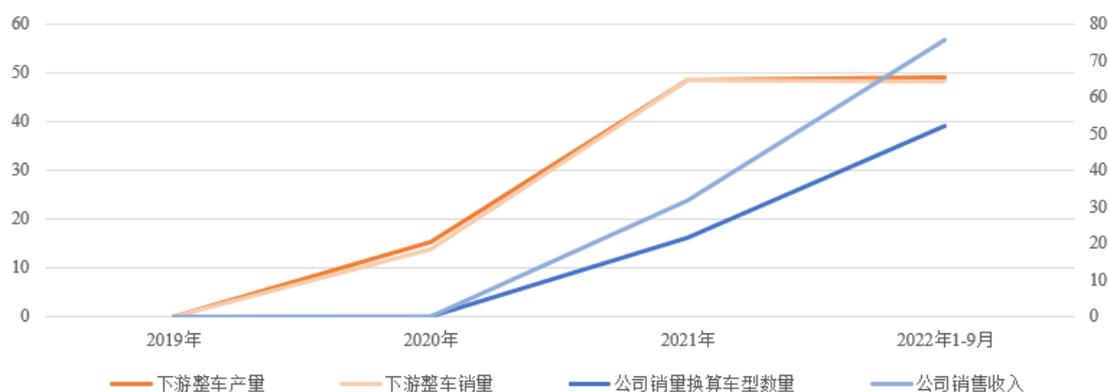


如上图，公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

5) T 公司 3 系/Y 系方向盘司标

公司配套 T 公司 3 系/Y 系的方向盘司标产品，主要销售中国市场，一辆车配套 1 个产品，按照公司销量除以单车耗用量，换算出公司配套的车型对应的数量，与下游整车的产销量匹配情况如下：

中国T公司Model3/Y下游整车产销量与公司配套产品销量收入匹配情况
单位：万辆（左）、万元（右）



如上图，2019 年公司相关产品尚未量产，随着公司产量爬坡，公司产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量波动一致。

综上，公司汽车内外饰件产品的销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量相匹配。

（四）按照适当的标准对收入进行分层，说明公司对各层客户销售情况，包括但不限于产品或服务类型、销售单价、数量、毛利率、收入金额及占比等，分析说明各层收入变动的原因及合理性；结合产品和服务定价依据，说明公司同类产品和服务对不同客户销售毛利率差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

1. 按照适当的标准对收入进行分层，说明公司对各层客户销售情况，包括但不限于产品或服务类型、销售单价、数量、毛利率、收入金额及占比等，分析说明各层收入变动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务对应的客户销售收入分层情况如下：

(1) 汽车金属零部件表面处理服务

销售金额区间	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
>1000万元	客户数量	4	4	4	4
	该区间销售单价（元/个）	5.50	5.98	5.96	5.89
	该区间累计销售数量（万个）	1,575.28	1,764.16	1,970.19	2,158.21
	该区间毛利率	50.53%	51.48%	52.70%	49.58%
	该区间累计销售金额（万元）	8,661.82	10,552.33	11,735.08	12,704.63
	该区间累计销售占比	68.71%	70.62%	79.06%	85.19%

销售金额区间	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
	该区间平均单个客户销售金额	2,165.45	2,638.08	2,933.77	3,176.16
300万 -1000万元	客户数量	6	4	2	2
	该区间销售单价（元/个）	6.91	14.27	39.08	
	该区间销售单价（元/kg）	11.18	10.66	10.67	7.94
	该区间累计销售数量（万个）	200.94	82.54	9.70	
	该区间累计销售数量（吨）	604.6	646.03	360.55	937.63
	该区间毛利率	31.65%	46.15%	34.48%	33.77%
	该区间累计销售金额（万元）	2,059.20	1,866.25	763.82	744.50
	该区间累计销售占比	16.34%	12.49%	5.15%	4.99%
	该区间平均单个客户销售金额	343.20	466.56	381.91	372.25
<300万元	客户数量	70	69	64	53
	该区间销售单价（元/个）	1.14	1.29	1.65	1.75
	该区间销售单价（元/kg）	9.29	8.09	8.64	12.01
	该区间累计销售数量（万个）	1,174.53	1,488.75	963.72	692.38
	该区间累计销售数量（吨）	580.84	740.56	873.48	207.79
	该区间毛利率	16.34%	20.47%	22.97%	15.97%
	该区间累计销售金额（万元）	1,884.53	2,524.38	2,344.90	1,464.62
	该区间累计销售占比	14.95%	16.89%	15.80%	9.82%
	该区间平均单个客户销售金额	26.92	36.59	36.64	27.63

注 1：为保持报告期内可比性，报告期各期毛利率计算均不包含仓储运输

注 2：上述统计按照同一控制下企业客户口径进行了合并

注 3：2022 年 1-9 月，按客户当期销售金额年化后进行销售金额区间的划分，表中列示的销售金额为当期实际发生的销售额

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理服务的主要客户相对稳定，销售收入在 300 万元以上的客户数量保持在 6-10 家左右，合计销售金额占汽车金属零部件表面处理服务主营业务收入的比例分别为 90.18%、84.20%、83.11%和 85.05%，较为集中。

对于收入大于 1000 万元的客户，累计销售收入及占比呈现下降趋势，主要原因是：一方面，该区间客户主要为一级供应商，如采埃孚集团、大陆集团等，其采购需求受下游整车销量影响明显，报告期内，受到经济形势变化和芯片短缺影响，部分客户如华域集团因大众等终端车型销量下滑采购需求有所下降；另一

方面，2021 年公司部分项目 EOP，收入减少。

对于销售收入处于 300 万-1000 万元区间的客户，累计销售收入及占比呈现上升趋势。该区间客户主要为一些销售标准件的客户如超捷紧固系统（上海）股份有限公司，也有一些处于收入爬坡的底盘件一级供应商如蒂森克虏伯。报告期内，随着新客户、新项目的不断拓展，该区间收入规模和占比不断上升，有利于公司分散因上一区间大客户对下游市场需求变动较为敏感带来的业绩波动风险。2021 年，该区间累计收入增加系喷粉线产能逐步稳定，为华域大陆汽车制动系统(重庆)有限公司等客户配套的通用、长城的卡钳喷粉表面处理收入逐步增加，此外，公司新增客户德西福格汽车配件（平湖）有限公司，为其提供配套奔驰的轮毂法兰表面处理服务，带来收入增加；2022 年 1-9 月，该区间累计收入增加系新增客户蒂森克虏伯，公司主要为其提供转向系统的转向管柱表面处理服务，带来收入增加。

对于销售收入<300 万元区间的客户，产品主要为悬挂系统、传动系统、车身的汽车零部件。对于该部分业务，公司仍在起步阶段，因此规模不大，毛利率较低。2020 年，累计收入及占比增加主要系 1) 公司开发的德西福格汽车配件(平湖)有限公司业务刚刚起步，收入处于较低的区间；2) 与老客户毅结特、苏州高求美达橡胶金属减震科技有限公司在标准件、底盘件方面业务规模不断扩大。

公司毛利率呈现收入规模越大的客户毛利率越高的特点，主要系公司收入规模较大的客户主要为华域集团、大陆集团、采埃孚集团等全球知名汽车零部件供应商，产品以汽车制动系统卡钳为主，产品对应的终端车型中高附加值的车型居多，产品采用的工艺主要是酸性镀锌镍工艺，该生产工艺为汽车金属零部件表面处理业务主要收入来源，公司的酸性镀锌镍工艺具备设备控制、工装及工艺设计、电解液配置等方面综合优势，并且通过控制生产节拍、增加单挂装载量等方式，不断提高生产效率、提高经济效益，整体毛利率较高。收入规模收入处于 300 万-1000 万元的区间客户，主要包括超捷紧固系统（上海）股份有限公司、蒂森克虏伯等。公司主要向其销售毛利率相对较低的标准件表面处理以及收入尚在爬坡的转向系统表面处理新项目，因此整体毛利率相比上一层级客户偏低。对于销售收入<300 万元的区间客户，主要包括毅结特紧固件系统（太仓）有限公司、苏州高求美达橡胶金属减震科技有限公司等。公司主要向其销售悬挂系统、传动系统、车身的汽车零部件表面处理，对于该部分客户的业务往往仍在起步阶段，规

模不大，因此毛利率较低。

(2) 汽车内外饰件

销售金额区间	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
>1000万元	客户数量	5	4	2	2
	该区间销售单价（元/件）	6.34	6.06	4.63	8.19
	该区间累计销售数量（万件）	1,055.72	941.41	1,255.61	942.70
	该区间毛利率	33.50%	28.81%	24.54%	28.27%
	该区间累计销售金额（万元）	6,690.31	5,701.43	5,812.51	7,717.64
	该区间累计销售占比	52.09%	37.65%	53.56%	70.50%
	该区间平均单个客户销售金额	1,338.06	1,425.36	2,906.26	3,858.82
300万-1000万元	客户数量	11	11	7	3
	该区间销售单价（元/件）	7.55	7.88	10.47	3.42
	该区间累计销售数量（万件）	592.23	908.88	376.66	622.65
	该区间毛利率	24.10%	36.77%	27.34%	12.67%
	该区间累计销售金额（万元）	4,470.96	7,160.71	3,943.20	2,130.98
	该区间累计销售占比	34.81%	47.28%	36.34%	19.47%
	该区间平均单个客户销售金额	406.45	650.97	563.31	710.33
<300万元	客户数量	33	41	24	16
	该区间销售单价（元/件）	9.82	7.77	5.66	5.86
	该区间累计销售数量（万件）	171.21	308.13	178.78	150.49
	该区间毛利率	21.85%	12.60%	8.88%	12.35%
	该区间累计销售金额（万元）	1,681.85	2,282.39	1,095.66	1,098.36
	该区间累计销售占比	13.10%	15.07%	10.10%	10.03%
	该区间平均单个客户销售金额	50.97	55.67	45.65	68.65

注 1：为保持报告期内可比性，报告期各期毛利率计算均不包含仓储运输费

注 2：上述统计按照同一控制下企业客户口径进行了合并

注 3：2022 年 1-9 月，按客户当期销售金额年化后进行销售金额区间的划分，表中列示的销售金额为当期实际发生的销售额

报告期内，汽车内外饰件业务的客户数量逐渐增加。收入主要集中于销售收入在 300 万元以上的客户，该部分客户数量呈现增加趋势，合计收入占汽车内外饰件业务收入比例分别为 89.97%、89.90%、84.93%和 86.90%，较为集中。

对于销售收入>1000 万元的客户，报告期内收入占比分别为 70.50%、53.56%、

37.65%和 52.09%，呈现波动趋势。汽车内外饰件是汽车零部件行业的重要组成部分，汽车内外饰件种类多、产品差异大、制造工艺多样，庞大的市场容量培育了一批实力雄厚的内外饰件供应商，已基本形成了充分竞争、市场化程度较高的格局。公司该区间的客户主要是飞迅集团、华域集团等。2020 年该区间累计收入及占比下降，主要系公司对 Certus 集团销售下降导致；2021 年受 Certus 集团破产影响，公司将 Certus 集团相关项目转移至其下游多个客户 JOYSONQUIN、Aptiv、USF 和 Moriroku 等，导致该区间累计收入及占比进一步下降；2022 年 1-9 月，公司销售 USF 配套 FCA 大切诺基和通用凯雷德的产品陆续大规模量产，收入增长较快，导致该区间收入占比上升。

对于销售收入处于 300 万-1000 万元区间的客户，2019-2021 年累计销售收入、占比呈现增加趋势，主要原因系：（1）公司 2020 年与多个客户如伟速达（中国）汽车安全系统有限公司、新泉股份的合作不断扩大；（2）2021 年 Certus 集团因经营不善进入破产清算程序，公司直接向其下游客户（一级供应商）供货，该区间客户数量和销售收入相应增加。2022 年 1-9 月，该区间累计收入及占比下降，主要由于 USF 销售扩大后，成为销售收入>1000 万元的客户。

对于销售收入<300 万元的客户，报告期内累计销售收入、占比呈上升趋势，主要系该区间客户的项目相对单一，随着公司项目的量产，收入不断增加，但累计收入仍处于较低的区间。

报告期内，汽车内外饰件各区间客户毛利率呈现一定的波动。其中，销售收入>1000 万元的区间客户，主要为 Certus 集团及从其承接的下游客户 JOYSONQUIN、Aptiv 等，销售市场主要面向欧美等成熟市场，并配套多款高端车型（如奔驰、宝马、福特、通用），定价相对较高。同时，公司与该等客户项目合作时间早，规模较大，工艺较为成熟，因此毛利率相对较高且相对稳定。销售收入处于 300 万-1000 万元区间的客户，主要为伟速达（中国）汽车安全系统有限公司、新泉股份、天津安通林汽车饰件有限公司等，多数属于公司不断开发的新客户，合作时间较晚、客户数量多、产品种类多，单个项目规模较小，规模效应尚未显现，因此毛利率略低。销售收入<300 万元的客户，由于项目收入规模不大，较为分散，因此整体毛利率较低。

（3）IGBT 冷却系统业务

2022年1-9月，公司IGBT散热基板实现3万元样件销售收入。

综上，公司各层收入变动具有合理性。

2. 结合产品和服务定价依据，说明公司同类产品和服务对不同客户销售毛利率差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

(1) 同类产品和服务对不同客户销售毛利率差异情况

公司销售产品/提供服务定价主要采用成本加成法，并综合考虑市场价格、工艺技术难度、供需状况、竞争对手价格、原材料价格等因素进行调整。

报告期各期，公司同类产品和服务不同客户销售毛利率存在差异，主要系公司产品根据客户需求定制化设计和生产，对应终端车型、工艺情况、产品位置和规格型号等因素不同所致。具体分析如下：

1) 汽车金属零部件表面处理

报告期各期，公司汽车金属零部件表面处理业务前五大客户毛利率差异原因分析如下：

公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
A客户	44.65%	47.48%	48.16%	51.13%
B客户	43.26%	56.49%	57.07%	50.16%
C客户	65.51%	56.07%	60.99%	53.62%
D客户	58.00%	47.01%	40.10%	41.48%
E客户		43.09%		
F客户			35.31%	44.30%
G客户	22.24%			

注1：同一控制下的客户合并计算，报告期各期毛利率计算均不包含仓储运输费

注2：表中仅列示报告期各期向前五大客户毛利率，如该客户当期未进入前五大客户，则不列示公司毛利率，但公司与其交易仍正常进行

① A客户

公司主要向A客户销售制动系统底盘件表面处理服务，工艺包括酸性锌镍和喷涂。自2020年起，公司销售A客户的彩色卡钳表面处理服务占比逐渐增加，彩色卡钳因涉及喷涂工艺，需要生产人员对其进行遮蔽和去遮蔽，由此耗用更多的人工成本，毛利率较低，导致整体毛利率低于其他公司。

② B 客户

2019 年-2021 年，公司主要向 B 客户销售制动系统底盘件表面处理服务，工艺包括酸性锌镍工艺，产品结构相对稳定，毛利率在同期客户中处于较高水平。

2022 年 1-9 月，B 客户毛利率低于 C 客户和 D，主要系公司取得 B 客户的悬挂系统新项目，项目前期产品合格率不稳定，毛利率较低。

③ C 客户

公司向 C 客户主要销售制动系统底盘件表面处理服务，工艺包括酸性锌镍工艺，产品结构相对稳定，工艺成熟稳定，毛利率一直高于同期客户。

④ D 客户

公司主要向 D 客户销售制动系统底盘件表面处理服务，工艺包括酸性锌镍工艺与酸性锌工艺。2019-2020 年酸性锌工艺生产线设备使用时间较长，效率低导致毛利率略低于其他公司。2021 年 5 月，该生产线完成升级改造，生产效率相应提高，毛利率也得以提高。

⑤ E 客户

公司向 E 客户销售制动系统底盘件表面处理服务，主要为喷涂件。喷涂产品因耗用更多的人工成本，毛利率较低，导致整体毛利率低于其他公司。

⑥ F 客户

公司向 F 客户主要销售标准件表面处理服务，因标准件定价相对较低，毛利率略低于同期客户。

⑦ G 客户

G 客户为公司 2022 年新开发客户，主要向其销售转向管柱表面处理服务。因新项目前期产品合格率不稳定，导致该公司毛利率尚处于较低水平。

2) 汽车内外饰件

报告期各期，公司汽车内外饰件业务前五大客户毛利率差异原因分析如下：

公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
A 客户	26.12%	19.14%		
B 客户	25.00%			
H 客户	25.79%	10.83%	15.39%	7.76%
I 客户	34.82%	32.49%		

J 客户	60.59%	58.40%		
K 客户		56.52%		
Certus 集团			27.25%	25.86%
L 客户			45.09%	41.28%
M 客户			8.37%	19.30%
N 客户			2.43%	0.46%

注 1：同一控制下的客户合并计算，报告期各期毛利率计算均不包含仓储运输费

注 2：表中数据仅为产品毛利率，不包括模具

注 3：表中仅列示报告期各期向前五大客户毛利率，如该客户当期未进入前五大客户，则不列示公司毛利率，但公司与其交易仍正常进行

① A 客户、B 客户、H 客户

公司主要向 A 客户、B 客户和 H 客户销售主副仪表板饰件、内门饰件、方向盘饰件等产品。

2021 年，公司开始销售 A 客户的配套奔驰平台件的中央显示屏支架饰条，由于新项目前期产品合格率不稳定，毛利率较低，拉低了 A 客户整体销售毛利率。2022 年，该项目合格率逐渐稳定，毛利率开始提高，使 A 客户整体毛利率与同类客户毛利率差异不大。

公司主要向 B 客户销售方向盘饰件，2022 年其毛利率与其他客户差异不大。

H 客户是公司在 2019 年新承接的客户，主要销售主副仪表板饰件按钮和装饰条。在合作初期，公司的报价相对较低，导致 2019 年至 2020 年的毛利率较低，低于其他客户的平均水平。2022 年，公司通过商务谈判重新议价，提高了单价，毛利率也相应提高，达到了同类客户的平均水平。

② I 客户、J 客户、K 客户、Certus 集团

公司自 2016 年下半年开始与 Certus 集团合作，双方合作多年，项目规模较大且工艺技术稳定，处于同类产品平均水平。

公司销售 I 客户、J 客户和 K 客户产品主要为从 Certus 集团承接项目，减少了 Certus 集团中间环节后，承担了原由 Certus 集团负责的相关工作，为弥补该等工作额外增加的成本，客户给予相关产品更高的定价，毛利率得以提高。

其中 J 客户和 K 客户毛利率较 I 客户更高，主要系 J 客户、K 客户所在地为

欧洲和美国，I 客户所在地主要为墨西哥，受市场所在区域不同，毛利率有所差异。

③ L 客户

L 客户为公司早期合作客户，主要向其销售配套奔驰 E 级的内门装饰条、座椅装饰条等项目。基于早期市场竞争较小，车型附加值更高，公司定价较高，因此毛利率高于同期客户。

④ M 客户

公司销售 M 客户产品主要为配套大众的主/副仪表板饰盖托等产品，但由于产品存在年降，因此毛利率较低。

⑤ N 客户

公司与 N 客户 2016 年开始合作，主要销售产品为配套福特的内门把手产品，公司早期为拓展市场定价较低，且后续未进行调价，因此毛利率较低。

(2) 同一客户不同年度内收入、毛利率变动

1) 同一客户不同年度收入情况及变动原因

单位：万元

客户名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采埃孚集团	4,466.50	3,975.50	3,303.52	3,978.40
华域集团	3,826.39	5,039.12	4,552.14	4,905.96
大陆集团	2,006.35	2,228.99	2,920.50	2,612.59
飞迅集团	1,497.26	1,357.70	1,227.61	786.88
JOYSONQUINC	1,467.13	2,053.82		
恒源集团	1,130.14	1,598.63	1,455.08	1,405.63
Certus 集团		481.81	4,584.91	6,605.85

同一客户不同年度收入变动主要受其下游整车厂订单需求、销售产品结构、新车型新项目量产、终端车型销量等因素影响。

公司向采埃孚集团提供汽车金属零部件表面处理服务以及销售汽车内外饰件产品，主要包括底盘件表面处理服务和方向盘装饰件。2020 年对采埃孚集团收入较 2019 年下降，系制动系统金属零部件表面处理服务收入受大众车型销量下滑影响而下降；2021 年收入较 2020 年上升，系由于公司逐步向采埃孚集团拓展开发内外饰件产品销售业务，HHYT/T6MCA/G2X 等方向盘饰件项目产品实现量

产，收入增加。2022年1-9月，采埃孚集团收入进一步上升，主要系公司新增客户上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司多个表面处理新项目量产，带来收入进一步增加。

公司向华域集团提供汽车金属零部件表面处理服务以及销售汽车内外饰件产品，主要包括底盘件表面处理服务、主/副仪表板饰件、方向盘装饰件和内门饰件。2020年对华域集团销售收入较2019年下降，系制动系统金属零部件表面处理服务收入受大众车型销量下滑影响而下降；2021年收入较2020年上升，系对其销售的内门饰件W206项目和主/副仪表板饰件EVA等项目量产，收入增加。

公司向大陆集团提供汽车金属零部件表面处理服务，主要产品为底盘件表面处理服务。2020年对大陆集团收入较2019年上升，系受终端车型本田与沃尔沃销量上升，为两类车型配套的零部件表面处理订单量增加，收入增加；2021年收入较2020年下降，系受到部分月份芯片短缺影响，大众车型销量下滑，订单减少。

公司向飞迅集团销售汽车内外饰件，其产品主要为配套奔驰的主/副仪表板饰件，2019年至2021年其收入逐年增加主要系量产后收入不断爬坡，2022年1-9月除业务量增长外，单价亦提高，故收入进一步增加。

公司向恒源集团提供汽车金属零部件表面处理服务，主要产品为底盘件表面处理服务。对恒源集团报告期内收入稳定。

JOYSONQUIN为Certus集团破产承接的下游客户，公司向其销售主/副仪表板饰件和内门装饰件。

公司向Certus集团主要销售主/副仪表板饰件，销售收入逐年下降，主要系Certus集团经营不善，订单量减少。

2) 同一客户不同年度毛利率情况及变动原因

客户名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
A客户	39.48%	41.43%	46.40%	49.19%
B客户	48.05%	55.03%	56.69%	50.16%
C客户	65.51%	56.07%	60.99%	53.62%
D客户	58.00%	47.01%	40.10%	41.48%
H客户	25.79%	10.83%	15.39%	7.76%

I 客户	35.58%	32.49%		
Certus 集团		10.62%	27.25%	25.86%

注：毛利率计算不包含仓储运输费

报告期各期，公司向同一客户销售产品的平均毛利率除受到具体产品的销售单价、单位成本等影响外，亦受到销售产品结构、配套车型以及销量的影响。公司汽车金属零部件表面处理业务的毛利率高于汽车内外饰件的毛利率。

公司对 B 客户销售毛利率先升后降，主要系产品结构变化，2019-2020 年公司主要向其提供汽车金属零部件表面处理服务，毛利率较高。2020 年毛利率上升得益于社保减免的优惠政策。2021 年开始，B 客户汽车内外饰件业务大规模量产，相较汽车金属零部件表面处理业务毛利率较低，导致毛利率有所下滑。

公司对 A 客户销售毛利率逐步下降系产品结构变化，随着奔驰新项目自 2020 年开始陆续量产，毛利率较低的汽车内外饰件收入占比逐年上升，使得总体毛利率水平逐年下降。

公司对 C 客户销售毛利率先升后降，主要系其业务毛利率较高的大众平台件表面处理 2020 年销量增加带来整体毛利率上升，但 2021 年大众下游市场需求减少导致销量下降明显，毛利率贡献下降。

公司对 H 客户毛利率有所波动，主要由于 2022 年提升单价故 2022 年 1-9 月毛利率大幅提升，2021 年度较 2020 年度毛利率下降系合格率下降，当期发生退换货较多，毛利率有所下降。

公司对 D 客户销售毛利率先降后升，系为其提供的表面处理电镀工艺主要为酸性锌挂镀，该生产线设备使用时间较长，生产效率下降，公司于 2021 年 5 月对其完成更新改造后，效率提高，毛利率逐步上升。

I 客户为 Certus 集团破产承接的下游汽车内外饰件客户，于 2021 年承接后，产品定价提高，销售毛利率较高。

报告期内，对 Certus 集团销售毛利率基本稳定，2021 年受订单量减少影响，毛利率下降。

(五) 结合所处行业上下游供需变化情况、原材料价格波动趋势及价格传导机制，产品和服务定价原则和依据、销售模式、客户类型等说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动的原因及合理性，与主要原材料采购价格变动趋势是否一致，与同行业可比公司同类产品价格变动

趋势的差异情况、原因及合理性

1. 上下游供需变化情况、原材料价格波动趋势及价格传导机制

(1) 上下游供需变化情况

1) 上游供需变化

汽车制造行业上游对接原材料和相关基础工业，化学品、塑料粒子和有色金属是公司重要的原材料。如果原材料供应商出现生产中断或供应不足，将导致零部件制造商无法获得所需原材料，从而导致生产延误或停滞，进而影响整个汽车生产链的生产进度和产能利用率。公司和多家供应商已经建立了稳定的合作关系，上述原材料的供应可以满足公司日常经营所需。

2) 下游供需变化

公司在汽车制造业供应链中处于二级供应商位置，下游主要对接汽车零部件一级供应商。下游市场主要受终端汽车市场景气度的影响。

如果汽车市场消费需求增长，汽车零部件的需求也会相应增加，从而推动上下游产业链的发展。相反，如果汽车市场消费需求下降，汽车零部件行业的产能富余和价格竞争可能会导致利润下降。

2020 年受经济形势变化的影响，全球汽车产业受到了冲击，汽车产销量下滑。2021 年在国内宏观经济运行总体平稳持续恢复的背景下，汽车行业发展保持韧性，汽车产销同比呈现增长，结束了 2018 年以来连续三年的下降局面。

报告期内，公司主营业务收入 2020 年较上年同期下降 0.64%，2021 年市场回暖，公司销售恢复，主营业务收入上涨 17.09%。

(2) 原材料价格波动趋势及价格传导机制

报告期内，受到国内外经济形势、政策变化、市场供求关系等多种因素的影响，公司各类原材料采购价格随市场情况呈现一定波动，综合来看，原材料价格呈现一定上涨趋势。

原材料采购价格波动通过材料采购入库、领用、生产耗用传导至生产成本，原材料采购价格上涨一般会导致成本上升。公司原材料种类繁多，单一原材料的价格上涨对成本影响较小。此外，原材料采购价格波动对成本的最终影响程度，还取决于原材料耗用数量。原材料耗用数量的减少会抵消部分采购价格上涨带来的成本上升。公司通过积极改进生产工艺，提高材料利用效率，降低化学品及有

色金属等原材料的成本单耗，一定程度抵消了原材料价格上涨对成本的影响。

公司产品通常在项目定点后，价格协议一旦签订，除非发生重大变化，在合同有效期内，不会因原材料的价格波动调整产品销售价格。针对原材料采购价格波动，在承接新项目时，公司会综合考虑原材料价格波动情况，并结合其他因素给予报价，以减少原材料采购价格波动的影响。

2. 产品和服务定价原则和依据、销售模式、客户类型

(1) 产品和服务定价原则和依据

公司销售的汽车零部件产品/服务具有定制化特点，定价主要采用成本加成法，并综合考虑市场价格、工艺技术难度、供需状况、竞争对手价格、原材料价格等因素与客户协商定价。不同产品/服务因大小、工艺、配套车型、竞争程度等不同销售价格不同。

产品量产后，随着订单的不断增加、工艺技术不断成熟，规模效应逐渐显现，生产成本相应降低，汽车行业客户通常会要求供应商在新项目产品量产后 3-5 年内有一定幅度的年度降价，年降比例一般为 3%-5%。

(2) 销售模式、客户类型

公司销售模式均为直销，主要客户为汽车行业的知名一级供应商。公司对不同的客户采取统一的定价模式。

综上，公司上下游供需及原材料有所波动，但原材料的价格波动通常只会影响新项目的销售定价，不会影响已定点的项目产品价格。公司存量项目仍占大部分，新项目调价对公司整体销售均价影响不大。公司销售的汽车零部件产品/服务具有定制化特点，整体销售均价主要受年度产品结构变化导致。

3. 说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动的原因及合理性，与主要原材料采购价格变动趋势是否一致，与同行业可比公司同类产品价格变动趋势的差异情况、原因及合理性

(1) 汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动的原因及合理性

汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格有所波动，主要受汽车行业产品定制化特点影响，不同产品因大小、工艺、配套车型不同销售价格有所不同，同时不同阶段不同产品的销售占比不同，将影响整体销售

均价。

公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动的具体原因及合理性详见本题(一)1.说明报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件销售价格、销量变动原因,收入变动的原因及合理性。

(2) 汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动与主要原材料采购价格变动趋势是否一致

公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格与主要原材料采购价格变动趋势的对比情况如下:

原材料类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
化学品[注1]	均价(元/kg)	18.46	17.22	16.38	14.79
	价格变动	7.18%	5.15%	10.74%	-
有色金属[注1]	均价(元/kg)	50.14	44.29	34.03	35.30
	价格变动	13.20%	30.17%	-3.60%	-
塑料粒子[注1]	均价(元/kg)	23.02	23.27	22.41	24.25
	价格变动	-1.11%	3.88%	-7.61%	-
注塑件[注1]	均价(元/件)	0.83	0.96	0.89	1.46
	价格变动	-13.70%	7.62%	-38.91%	-
产品/服务类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
汽车金属零部件表面处理[注2]	均价(元/件)	3.88	4.11	4.70	5.00
	价格变动	-5.60%	-12.55%	-6.00%	-
汽车内外饰件	均价(元/件)	6.48	6.41	5.31	6.25
	价格变动	1.16%	20.69%	-15.06%	-

注1: 原材料采购价格均为不含税数据

注2: 汽车金属零部件表面处理中包含极少部分产品表面处理加工数量以 kg 计量, 由于计量单位不同, 表中统计均价未将其纳入统计范围列示

公司主要产品和服务的销售价格与主要原材料采购价格变动趋势有一定差异, 主要系:

1) 公司原材料种类超 600 种, 材料成本在不含运输仓储费的主营业务成本中比例分别为 42.55%、43.93%、43.19%和 43.99%, 耗用最多的原材料仅占有所有原材料的 10%左右。单一原材料的价格上涨, 不会对成本带来大的影响。

2) 根据公司产品定价机制, 如果原材料价格在某一段时间内上涨, 对于已

量产的老项目由于一般不会因原材料采购价格上涨带来的成本上升而调整产品价格，只有新项目产品价格才会考虑原材料价格上涨。而公司新项目收入占比较小，大部分产品价格已被锁定。

3) 公司与客户进行产品定价时，工艺技术能力、生产管理能力和质量稳定性对客户来说更为重要，材料价格影响相对较小。

4) 报告期内各类产品/服务均价变动主要与产品结构变动有关，不同产品使用原材料种类、数量均不同，各类产品/服务结构变化也会导致均价变动与原材料采购均价变动的不一致。

综上，公司主要产品和服务的销售价格与主要原材料采购价格变动趋势有一定差异具有合理性。

(3) 与同行业可比公司同类产品价格变动趋势的差异情况、原因及合理性
公司同行业可比公司中，仅金钟股份披露销售单价，具体比较如下：

单位：元/件

公司名称	产品类别	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
金钟股份	汽车标识装饰件	未披露	5.8	5.7	5.3
	汽车车身装饰件	未披露	23.84	23.26	26.68
公司	内饰件	6.31	6.17	4.95	5.85
	外饰件	7.81	8.28	9.89	13.04

注：金钟股份未披露 2021 年单价，表格中 2021 年单价为 2021 年 1-6 月的销售单价。金钟股份主要产品为汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件、汽车车身装饰件等，表中列示与公司内外饰件产品类似的汽车标识装饰件、汽车车身装饰件销售单价

公司与金钟股份价格变动趋势存在差异，主要原因系：

(1) 公司与金钟股份产品结构差异。金钟股份销售的与公司类似的内外饰件主要为汽车标识装饰件（汽车字标、汽车标牌、方向盘标）和汽车车身装饰件（装饰条、车身装饰件总成、格栅等）。公司内饰件除汽车标识装饰件外，还包括装饰条、按钮等产品；外饰件主要是格栅、外门把手等，总成类产品较金钟股份少。

(2) 各自产品结构各年度差异。公司与金钟股份销售产品均为定制化产品，受不同年份产品结构的差异，产品的销售均价亦存在差异。

综上，公司与同行业金钟股份同类产品价格变动趋势存在差异，主要是由于

产品结构差异所致，具有合理性。

(六)说明公司收入确认政策、报告期各期收入确认时点及相应外部凭证，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司是否存在差异，如是，请进一步说明差异情况、原因及合理性

1. 公司收入确认政策、各期收入确认的时点及相应外部凭证，是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司收入确认政策、各期收入确认的时点及相应外部凭证如下：

业务类别	具体情况		收入确认时点	收入确认取得的相应外部凭证
汽车金属零部件表面处理	内销-直接销售		公司根据合同约定将提供服务后的产品交付给客户且客户已签收，以客户签收作为收入确认时点	签收单
汽车内外饰件	内销	直接销售	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，以客户签收作为收入确认时点	签收单
		寄售	公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，在客户领用或安装下线后，客户将实际领用的产品明细以结算通知单形式与公司核对，公司根据核对一致的结算通知单确认收入	结算通知单
	外销	1. FOB 结算方式的，根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、取得提单后确认销售收入；2. DDP 结算方式的，公司在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点交付给客户，取得提货单时确认收入；3. EXW 结算方式的，公司在工厂将货物交给客户或其指定的承运人，取得装箱单时确认商品的销售收入；4. FCA 结算方式的，公司将货物在指定的地点交给客户指定的承运人，并办理出口清关手续，取得报关单时确认收入		提单/提货单/装箱单/报关单
模具销售	内、外销		通过客户生产件批准程序，能够达到客户对零部件质量要求，取得PSW 证书时确认模具收入	PSW 证书
IGBT 冷却系统业务	外销		采用 FOB 结算方式，根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、	提单

	取得提单后确认销售收入
--	-------------

综上，公司在各类业务确认收入时，已将相应的商品控制权转移给客户，且客户已接受该商品或接受公司提供的劳务，可确认相关商品所有权已转移，且客户认可就该商品的交付或劳务的提供负有现时的付款义务，而公司就该商品或劳务享有现时收款权利。因此，公司各类业务的收入确认符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。

2. 收入确认政策与同行业可比公司对比情况

公司同行业可比公司收入确认政策情况如下：

公司名称	销售模式	收入确认的具体方法	
常熟汽饰	寄售模式	公司先发货至客户指定仓库然后由客户根据需要领用，以客户领用货物进入生产线后，公司取得结算单时作为确认收入的时点	
	非寄售模式	根据销售合同约定，将所售产品由公司承运发送至客户仓库，客户签收即确认销售收入的实现；或者由客户根据需要委托第三方物流至中转库自提，物流公司提货签收日即确认销售收入的实现；公司出口产品自送抵承运地并办妥出口报关手续后，即可确认销售收入的实现	
	模具开发合同	全部销售：当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入；部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司在收取合同对价或已经取得无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入	
金钟股份	内销	直接销售	于产品运送至客户指定地点，公司在收到客户对品种、规格、数量签收反馈信息后确认收入
		寄售	于产品运送至客户指定地点，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入
	外销	直接销售	于产品在出厂时交给客户指定的承运人，并办理出口报关手续后确认收入
		寄售	于产品报关出口运送到仓库，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入
	模具收入	在模具经客户确认或客户验收合格达到批量生产条件后，确认收入	
信邦控股	内、外销	于产品控制权转让予客户时即货品交付给客户的时点确认。当客户接受产品时即发生交付	
敏实集团	汽车车身零部件销售	于货品交付予客户的时点确认	

	模具开发	于模具开发已完成且经客户验收确认后确认收入
鹰普精密	销售货品	当客户接管并接收产品时确认收益

注：数据来源于可比公司招股说明书或定期报告

公司的收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司收入确认政策、报告期各期收入确认时点及相应外部凭证，符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

(七) 说明不同收入确认方式对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；寄售收入的季度分布情况，是否存在提前确认收入的情形；客户领用货物后向公司开具领用清单的平均周期，是否存在领用与结算发生跨期、公司跨期确认收入的情形

1. 说明不同收入确认方式对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况

(1) 不同收入确认方式对应客户及销售产品的单价、数量、金额及占比情况

1) 不同收入确认方式对应主要客户

公司仅汽车内外饰件业务存在寄售模式，其余业务均为直销模式。

业务类别	收入确认方式	主要客户
汽车金属零部件表面处理	直销模式	上海汽车制动系统有限公司、采埃孚汽车科技（张家港）有限公司、大陆集团等
汽车内外饰件	直销模式	ZF Automotive Safety Systems (Thailand) Co., Ltd.、采埃孚汽车被动安全系统（上海）有限公司、延锋汽车智能安全系统有限责任公司、延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司、JOYSONQUIN、飞迅集团等
汽车内外饰件	寄售模式	长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司、宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司、盖尔瑞孚艾斯曼（昆山）汽车零部件有限公司、伟速达（中国）汽车安全系统有限公司、天合富奥汽车安全系统（长春）有限公司
IGBT 冷却系统业务	直销模式	上汽英飞凌汽车功率半导体（上海）有限公司

2) 不同收入确认方式销售产品的单价、数量、金额及占比情况

期间	业务类别	销售模式	产品类别	平均单价 (元/个、元 /千克)	数量(万个、 吨)	销售收入 (万元)	销售占比
2022年 1-9月	汽车金属零部 件表面处理	直销模式	底盘件等	3.86	2,950.74	11,389.66	46.69%
		直销模式	标准件等	10.25	1,186.32	1,215.90	4.98%
	汽车内外饰件	直销模式	内饰、外饰	6.67	1,550.36	10,341.69	42.40%
	汽车内外饰件	寄售模式	内饰、外饰	5.38	268.78	1,445.54	5.93%
	IGBT冷却系统 业务	直销模式	IGBT散热 基板	300	0.01	3.00	0.01%
合计						24,395.79	100.00%
期间	业务类别	销售模式	产品类别	平均单价 (元/个、元 /千克)	数量(万个、 吨)	销售收入(万 元)	销售占比
2021年度	汽车金属零部 件表面处理	直销模式	底盘件等	4.09	3,335.49	13,655.47	47.47%
		直销模式	标准件等	9.29	1,386.59	1,287.50	4.48%
	汽车内外饰件	直销模式	内饰、外饰	6.52	1,851.94	12,067.33	41.95%
	汽车内外饰件	寄售模式	内饰、外饰	5.74	306.48	1,757.89	6.11%
	IGBT冷却系统 业务	直销模式	IGBT散热 基板				
合计						28,768.19	100.00%
期间	业务类别	销售模式	产品类别	平均单价 (元/个、元 /千克)	数量(万个、 吨)	销售收入(万 元)	销售占比
2020年度	汽车金属零部 件表面处理	直销模式	底盘件等	4.66	2,943.60	13,704.31	56.04%
		直销模式	标准件等	9.23	1,234.03	1,139.49	4.66%
	汽车内外饰件	直销模式	内饰、外饰	5.03	1,593.22	8,016.06	32.78%
	汽车内外饰件	寄售模式	内饰、外饰	7.33	217.83	1,595.92	6.53%
	IGBT冷却系统 业务	直销模式	IGBT散热 基板				
合计						24,455.78	100.00%
期间	业务类别	销售模式	产品类别	平均单价 (元/个、元 /千克)	数量(万个、 吨)	销售收入(万 元)	销售占比
2019年度	汽车金属零部 件表面处理	直销模式	底盘件等	4.88	2,850.58	13,919.67	54.30%
		直销模式	标准件等	8.68	1,145.42	994.09	3.88%
	汽车内外饰件	直销模式	内饰、外饰	6.38	1,554.49	9,915.01	38.68%
	汽车内外饰件	寄售模式	内饰、外饰	5	161.35	806.25	3.15%
	IGBT冷却系统 业务	直销模式	IGBT散热 基板				
合计						25,635.02	100.00%

注：以上数据统计不含模具收入

(2) 同类产品的寄售单价与非寄售单价差异情况

报告期内，仅汽车内外饰件产品同时存在寄售和直销的情况，同类产品寄售单价与非寄售单价的对比情况具体如下：

单位：元/件

产品类别	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	寄售单价	直销单价	寄售单价	直销单价	寄售单价	直销单价	寄售单价	直销单价
主/副仪表板饰件	4.61	4.56	4.89	4.98	5.05	4.26	5.00	5.39
内门饰件	11.99	10.61	12.59	10.08	13.19	9.28		
外饰件	3.59	13.76	3.61	12.85				
座椅饰件	18.83	12.20	19.86	13.36	20.90	3.31		
方向盘装饰件	15.86	11.47						

报告期内，公司不存在同一型号产品既寄售又直销的情况。公司同类产品的寄售单价与非寄售单价存在一定差异，系公司产品为根据不同车型定制的非标准化产品，不同项目所对应的产品在形态、结构、生产工艺复杂程度等维度均有所差异。公司销售模式（寄售模式或直接销售模式）取决于客户的管理模式，而公司产品定价综合考虑市场价格、工艺技术难度、供需状况、竞争对手价格、原材料价格等多项因素协商确定。因此，两者之间并无必然的关联关系。

2. 寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等

报告期内，公司寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等情况具体如下：

序号	对应客户名称	寄售仓库的具体构成	地域分布	与主要客户经营所在地的距离
1	长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司	客户所有	吉林省长春市	客户厂区内
2	盖尔瑞孚艾斯曼（昆山）汽车零部件有限公司	客户所有	江苏省苏州市	客户厂区内
3	宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	客户所有	浙江省宁波市	客户厂区内
4	伟速达（中国）汽车安全系统有限公司	客户所有	江苏省苏州市	客户厂区内
5	天合富奥汽车安全系统（长春）有限公司	第三方	长春市西新镇双丰富民大街1298号	10KM

4. 结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性

(1) 寄售合同主要条款

报告期内，公司主要寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容具体如下：

客户名称	寄售合同主要条款		
	灭失、损毁条款	货物保管条款	货物控制权转移条款
长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司	到货包装损毁脏乱的等原因，中转库拒收，一切后果由乙方承担	中转库产品按零件号分类摆放，随时对中转库进行审查	甲方与公司依据甲方实际消耗产品数量进行结算
盖尔瑞孚艾斯曼(昆山)汽车零部件有限公司	到货包装损毁脏乱的等原因，中转库拒收，一切后果由乙方承担	中转库产品按零件号分类摆放，随时对中转库进行审查	甲方与公司依据甲方实际消耗产品数量进行结算
宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	到货包装状态不符合要求(如毁坏，不洁等)予以退货	定作人妥善保管产品不能丢失毁损，污染，如发生额外费用将由定作人承担	定作人将公司交付的产品进行寄售结算，未使用的产品物权归承揽人
伟速达(中国)汽车安全系统有限公司	伟速达将对存货设施可能受到自然灾害损失风险自费投保	对库存货物质量负责，伟速达及其客户在使用产品中发生产品质量问题由供应商承担	当货物被伟速达从库存中提取出来时，一份基于当前有效价格以及根据货物提取时双方所达成的条件的销售合同视为在供应商和伟速达之间订立
天合富奥汽车安全系统(长春)有限公司	到货产品检验不合格，需要用合格品替换，替换费用供应方承担	按符合供应方环境要求的安全方式存放，货物可存放于客户厂内或者客户委托的第三方保管，供应方在正常营业时间内可随时审查	甲方与乙方依据甲方实际消耗产品数量进行结算

(2) 寄售收入的确认时点和对应外部凭证

1) 寄售收入确认时点

报告期内，公司对寄售收入确认的具体方法如下：公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，在客户领用或安装下线后，客户将实际领用的产品明细以结算通知单形式与公司核对，公司根

据核对一致的结算通知单确认收入。

2) 寄售收入对应外部凭证

公司寄售收入对应的外部凭证系销售合同、订单、销售发票、发货单、领用结算单等。

(3) 寄售收入相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性

报告期内，公司为满足部分客户及时供货和库存管理的要求，将货物存放于客户自有仓库和客户委托的第三方仓库，自有仓库对应客户为宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司、盖尔瑞孚艾斯曼（昆山）汽车零部件有限公司、长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司和伟速达（中国）汽车安全系统有限公司，第三方仓库对应客户为天合富奥汽车安全系统（长春）有限公司。

公司制定了《存货管理制度》内部控制制度，相关制度设计合理，能够有效规范相关寄售模式销售行为，并在报告期内有效执行。

公司对于寄售仓的管理模式和内控制度如下：

1) 日常管理：公司根据客户需求，及时将相应品名规格数量的产品备齐，按时送达客户端，同时要求客户在送货回单上签字确认并将客户签收回单回传给供应链。

2) 领用管理：当客户生产需要在供应链管理系统中做领料出库，领料后产品所有权从公司转移至客户。客户财务于结算周期结束后 5 日内将领用产品、数量、金额等信息整理形成结算单，客户通过邮件发出结算单与公司供应链人员核对，供应链人员核对无误后申请开票。

3) 盘点：公司定期对寄售仓库进行盘点，核对寄售仓存货结存情况，确保寄售仓库存货账实相符。

5. 寄售收入的季度分布情况，是否存在提前确认收入的情形

报告期内，公司分季度的寄售销售收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2022 年 1-9 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
第一季度	457.01	31.62	428.58	24.38	79.87	5.00	70.97	8.80

第二季度	411.19	28.45	396.50	22.56	489.14	30.65	165.55	20.53
第三季度	577.34	39.93	360.62	20.51	413.11	25.89	195.80	24.29
第四季度			572.19	32.55	613.80	38.46	373.93	46.38
合计	1,445.54	100.00	1,757.89	100.00	1,595.92	100.00	806.25	100.00

2019年第一季度，公司寄售收入占2019年度寄售收入的比例为8.80%，占比较低，主要原因系下游客户盖尔瑞孚艾斯曼（昆山）汽车零部件有限公司和长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司V21项目刚实现量产，其后销量逐季增加。

2020年第一季度，受经济形势变化影响，公司寄售收入占该年度寄售收入比例为5.00%，占比较低，第二季度经济形势好转，随着物流和生产的恢复，寄售收入逐渐增加。

2021年第一季度，公司寄售收入占比高于前两年，主要系下游客户的采购安排影响，宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司第一季度销售增加，其次新增寄售客户伟速达（中国）汽车安全系统有限公司。

2022年1-9月，公司寄售收入逐季增加，9月新增寄售客户天合富奥汽车安全系统（长春）有限公司。

综上，报告期内，受到寄售客户变动及主要寄售客户采购安排影响，公司寄售收入季节分布存在一定波动，符合公司实际经营情况；公司严格按照相关收入确认政策对寄售模式的销售收入进行确认，不存在提前确认收入的情形。

6. 客户领用货物后向公司开具领用清单的平均周期，是否存在领用与结算发生跨期、公司跨期确认收入的情形

一般情况下，公司根据客户需求先将产品运输至客户厂区仓库，公司驻点人员协助办理货物验收、入库、盘点及提供库存明细报表等日常管理；自产品移动至线边仓或下线完成领用手续后，货物所有权由公司转移至客户，同时客户的供应商系统会生成领用记录。公司主要寄售客户通过供应链系统、邮件等方式向公司发送结算单，结算频率为每月一次，客户在次月5-20号左右将结算单发送至公司，公司对账确认无误后，确认产品销售收入。

报告期内，公司主要寄售客户结算相关情况如下：

客户名称	结算周期
伟速达（中国）汽车安全系统有限公司	一般于每月20日前，双方核对上月15日至本月15日领用明细；公司根据领用结算单开具增值税发票

长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司	一般于每月 5 日前，双方核对上月 1 日至月末领用明细；公司根据领用结算单开具增值税发票
盖尔瑞孚艾斯曼（昆山）汽车零部件有限公司	
宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	
天合富奥汽车安全系统（长春）有限公司	

寄售模式下，公司每月与客户核对上月领用数据，客户领用货物后向公司开具领用结算单的平均周期为 30 天。

每年年末，公司都会与客户核对截至 12 月 31 日的领用数量、金额，及时确认收入。

综上，公司寄售产品一般当月领用，在当月或次月与客户确认领用结算单，不存在领用与结算跨期的情形；公司根据核对一致的结算通知单确认收入，不存在跨期确认收入的情形。

（八）说明报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户等，相关会计处理；报告期内订单被取消的情况、涉及的客户、金额及占比、取消原因，是否对公司业务开展构成重大不利影响

1. 说明报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户等，相关会计处理

(1) 报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户

报告期各期，公司各年退换货总体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退换货金额	250.83	360.77	225.75	172.43
营业收入	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
占比	0.98%	1.19%	0.87%	0.66%

报告期内，公司退换货金额分别为 172.43 万元、225.75 万元、360.77 万元和 250.83 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.66%、0.87%、1.19%和 0.98%，主要系部分产品运输过程中造成的质量瑕疵或者包装问题，金额及占比较低。

报告期内，公司退换货产品对应的主要客户情况如下：

1) 2022 年 1-9 月

单位：万元

客 户	2022 年 1-9 月
华域汽车系统股份有限公司	46.74
采埃孚集团	28.33
华域大陆汽车制动系统（重庆）有限公司	15.47
无锡微研成型技术有限公司	14.24
飞迅集团	13.32
其他	132.73
合 计	250.83

2) 2021 年度

单位：万元

客 户	2021 年度
飞迅集团	51.04
上海依工塑料五金有限公司	29.07
伟速达（中国）汽车安全系统有限公司	28.21
华域汽车系统股份有限公司	26.74
上海英汇科技发展有限公司	23.76
其他	201.95
合 计	360.77

3) 2020 年度

单位：万元

客 户	2020 年度
恒源集团	27.41
上海依工塑料五金有限公司	18.65
伟速达（中国）汽车安全系统有限公司	16.87
采埃孚集团	15.76
成都航天模塑股份有限公司	14.20
其他	132.86
合 计	225.75

4) 2019 年度

单位：万元

客 户	2019 年度
宁波华翔	34.82
上海依工塑料五金有限公司	27.51
采埃孚集团	25.62
泰德兴精密电子（昆山）有限公司	22.15
长春盖尔瑞孚艾斯曼汽车零部件有限公司	12.01
其他	50.32
合 计	172.43

报告期内，公司退换货对应的主要客户为华域汽车系统股份有限公司、采埃孚集团、上海依工塑料五金有限公司、飞迅集团等，各客户退换货金额较小且较为分散，各期间的退换货金额有所波动。

(2) 报告期各期退换货相关会计处理

退货：在退货当月，如果对该客户的销售金额高于退货金额，则按照相同规格型号产品当月销售扣除当月退货后的数量及金额开具增值税发票；如果对该客户的销售金额低于退货金额，则开具增值税红字发票，并在退货当期冲减原已确认的营业收入，相应减少对客户的应收账款及相关税费。

换货：对于换货，公司仅补发数量及规格型号相同的产品给客户，不涉及收入及增值税发票的处理，并增加换货当期的营业成本，相应减少库存商品。

退换货经过质量部判断是否存在质量问题，如需进入生产线重新返工检修的产品，由车间领用返工检修后，合格品重新办理入库，不合格品做报废处理。

2. 报告期内订单被取消的情况、涉及的客户、金额及占比、取消原因，是否对公司业务开展构成重大不利影响

报告期内，公司订单被取消对应的主要客户情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 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
Certus 集团					196.63	98.80%	19.02	98.19%
长春盖尔瑞孚艾斯					2.25	1.13%	0.35	1.81%

项 目	2022 年 1-9 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
曼汽车零部件有限公司								
常州杰特塑业有限公司			0.60	100.00%	0.13	0.07%		
合 计			0.60	100.00%	199.01	100.00%	19.37	100.00%
占营业收入比重				0.002%		0.77%		0.07%

报告期内，公司 2019-2021 年订单被取消的金额分别为 19.73 万元、199.01 万元和 0.60 万元，占比分别为 0.07%、0.77%和 0.002%，2022 年不存在订单被取消的情形。

公司订单被取消的原因，主要系 Certus 集团破产终端客户无需求、客户生产需求变更等不再需要采购。该类情形的金额及占比均较低，对于不会对公司的业务开展构成重大不利影响。对于订单被取消导致产品呆滞的金额，已全额计提跌价准备。

(九) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取公司收入成本表，分析公司各类产品的销售价格、销量、收入变动的的原因及合理性；查阅中国汽车工业协会关于汽车产销情况、marklines 网站主要销售车型的销量，公司客户公开披露经营业绩，分析是否与收入变动相匹配；

(2) 查询同行业可比公司公开披露的数据，分析其产品和服务种类、市场分布、客户供应商、收入与毛利率变动趋势及幅度、产能规模及单位产能收入贡献率等方面与公司的差异情况；

(3) 访谈公司销售部人员，了解公司主要产品对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，主要车型的投产时间及其生命周期；获取公司收入成本表将其与车型或品牌相对应，分析各类产品和服务的销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量相匹配；

(4) 获取公司报告期内的销售收入成本表，按照客户销售规模对收入进行分层，分析公司对各层客户的产品或服务类型、销售单价、数量、毛利率、收入金

额及占比等，分析各层收入变动的原因及合理性；访谈公司管理层，了解其产品和服务定价依据，分析公司同类产品和服务对不同客户销售毛利率差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因；

(5) 访谈公司管理层、查阅公开资料，了解公司所处行业的上下游供需变化；访谈公司管理层，了解产品和服务的定价原则和依据，销售模式、客户类型；分析报告期各期销售价格变动的原因及合理性；分析产品价格变化与原材料价格的变动关系，分析价格变动是否与同行业可比公司同类产品价格变动存在差异；

(6) 检查公司的收入确认政策、报告期各期收入确认时点及相应外部凭证，分析其是否符合企业会计准则的相关规定，统计并分析报告期内同行业可比公司的收入确认政策、各期收入确认时点及相应外部凭证与公司是否存在差异；

(7) 获取公司销售明细表，统计公司不同收入确认方式对应的客户及销售产品销售情况，并分析同类产品的寄售单价与直销单价差异情况并及差异原因。获取报告期内公司寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离情况。获取报告期内公司主要寄售合同，查看寄售合同关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容的规定，分析公司寄售收入的确认时点，检查寄售收入对应的外部凭证。了解并评价公司对相关寄售产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计，并测试其运行的有效性。获取公司销售明细表，统计报告期内公司分季度的寄售销售收入金额及占比情况，分析公司是否存在提前确认收入的异常情形。了解公司寄售仓客户领用、结算、确认收入的流程和控制，统计客户领用货物后向公司开具领用清单的平均周期，分析公司是否存在领用与结算发生跨期、确认收入发生跨期的情形；

(8) 获取公司报告期各期退换货明细表，分析公司退换货的原因及合理性，访谈公司财务负责人，检查退换货会计处理的恰当性，分析退换货对公司生产经营的影响性；

(9) 获取公司报告期各期被取消订单明细表，分析订单被取消的原因，统计被取消订单的金额及占比，分析被取消订单是否会对公司业务的开展构成重大不利影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期公司汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件销售价格、销量变动原因主要系产品结构、下游市场需求导致；收入变动与新项目开发，下游市场供求变化相关，公司收入变动基本与下游客户需求变化情况相匹配；公司收入变动与下游客户经营业绩存在一定差异，主要系公司收入规模较下游客户经营规模较小，双方收入变动受不同的量产项目驱动导致；

(2) 公司与同行业可比公司的产品和服务种类、市场分布、客户供应商、收入与毛利率变动趋势及幅度、产能规模及单位产能收入贡献率等方面存在一定差异，主要系经营规模、客户类型、具体明细产品、收入规模等因素导致，具有合理性；

(3) 公司主要产品收入所配套终端车型产销量存在一定差异，主要系公司新车型提前备货、老车型新项目承接、同款车型配套的不同产品种类和所处项目阶段不同、公司供货时间与终端车型生产销售时间差异等原因导致；

(4) 报告期内，公司汽车金属零部件表面处理服务的主要客户相对稳定，单家销售金额在 300 万以上的客户累计收入占比较为稳定，公司汽车内外饰件业务的客户数量逐渐增加，销售额 300 万以上的客户累计销售额增加，客户集中度呈下降趋势；公司同类产品和服务对不同客户销售毛利率存在差异，主要系不同客户细分产品结构和细分产品定价不同等因素，同一客户不同年度内收入、毛利率变动主要系新项目 SOP 和存量项目 EOP、终端车型销售情况等因素造成产品结构变化，从而影响收入和毛利率，具有合理性；

(5) 汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件报告期各期销售价格变动主要与产品结构、市场供需、配套车型相关，与主要原材料采购价格相关性不大，与同行业可比公司同类产品价格变动趋势因产品结构不同，存在一定差异；

(6) 公司收入确认政策、报告期各期收入确认时点及相应外部凭证，符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异；

(7) 寄售和直销单价存在的差异系产品结构不同，具有合理性；寄售方式以领用作为收入确认时点符合企业会计准则的相关规定；公司有关寄售产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计合理、运行有效；寄售收入的季节分布受寄售客户采购安排影响，符合公司的实际经营情况。公司严格按照相关收入确认政策对寄售模式的销售收入进行确认，不存在跨期确认收入的情形；

(8) 报告期内，公司由于部分产品因运输过程中的质量瑕疵或者包装问题等导致退换货的情形，退换货金额及占比均较小，未对公司生产经营构成重大不利影响；公司订单被取消主要系客户需求变更，公司退换货和订单被取消导致产品呆滞的金额及占比均较小，未对公司生产经营构成重大不利影响。

七、关于境外销售（审核问询函问题 13）

申请文件显示，报告期各期，发行人外销收入分别为 6,796.37 万元、5,292.55 万元、7,529.79 万元和 1,609.59 万元，占营业收入比分别为 26.28%、20.60%、25.03%和 21.93%。发行人出口业务销售环节主要以美元、欧元等外币结算，而其对应的采购等成本和费用支出则以人民币结算，发行人的出口业务利润水平受汇率变动影响较大。

请发行人：

(1) 说明报告期内境外销售业务模式、主要客户及其所处国家或地区、销售内容、销售金额及占比、合作历史、订单获取方式，是否为发行人关联方。

(2) 说明发行人同类产品或服务外销单价、毛利率与内销的差异，分析说明原因及合理性，是否与行业特征及经营模式匹配。

(3) 结合发行人境外客户开拓、终端市场需求变化情况等，说明发行人报告期各期境外销售收入及占比变动的原因及合理性。

(4) 说明向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式的差异情况，出口主要结算货币的汇率报告期内是否稳定，汇兑损益对发行人的业绩的具体影响。

(5) 说明报告期发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额等数据之间的匹配关系及差异原因。

(6) 结合境外主要国家或地区收入占比情况、境外贸易及关税政策变动情况等说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对发行人出口收入、境外毛利额及占比的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结

论，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等。

(2) 发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入是否匹配，以及走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等境外收入真实性及准确性的核查方法、过程及结论。

(一) 说明报告期内境外销售业务模式、主要客户及其所处国家或地区、销售内容、销售金额及占比、合作历史、订单获取方式，是否为公司关联方

报告期内，公司境外销售产品主要是汽车内外饰件，以及少量的 IGBT 散热基板，销售模式为直销模式。公司大部分客户为国际知名汽车零部件一级供应商，公司通过其资质审核后，进入合格供应商名录。公司通常会与客户签订框架合同或价格协议，在项目进入量产阶段后，供应链根据客户订单或滚动采购计划，组织生产交货并办理报关手续，根据 FOB、EXW、DDP、FCA 等不同的结算模式相应确认收入。

报告期内境外销售收入中，IGBT 散热基板为样件销售，仅在 2022 年 1-9 月实现收入 3 万元，其余均为汽车内外饰件收入。因此，以下境外销售数据仅选取汽车内外饰件收入。

1. 主要客户及其所处国家或地区、销售内容、销售金额及占比情况

报告期内，公司境外销售主要客户及其所处国家或地区、销售内容、外销收入金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	集团客户 [注]	客户名称	国家/ 地区	产品 种类	具体 产品	外销金额	占比
2022 年 1-9 月	1	JOYSONQUIN	JOYSONQUIN Automotive Systems Mexico S.A. de C.V.	墨西哥	主/副仪表盘饰件	装饰条	1,002.65	18.32%
			JOYSONQUIN Automotive Systems Romania S.R.L.	罗马尼亚	内门装饰件	装饰条	447.40	8.18%
			JOYSONQUIN Automotive Systems GmbH	德国	模具	模具	17.08	0.31%
			小 计				1,467.13	26.81%
	2	USF	US Farathane, LLC	美国	座椅饰条	装饰条	958.35	17.51%
3	采埃孚集团	ZF Automotive Safety Systems (Thailand) Co., Ltd.	泰国	方向盘装饰件	组装件	789.95	14.43%	

		ZF Passive Safety South Africa Inc.	南非	方向盘装饰件	组零件	49.15	0.90%	
		ZF Restraints US Inc.	美国	方向盘装饰件	装饰条、司标	109.96	2.01%	
		小 计				949.06	17.34%	
4	飞迅集团	M-FISCHER TECH SDN. BHD.	马来西亚	主/副仪表板装饰件	按钮、装饰条	681.69	12.46%	
5	Moriroku	Greenville Technology Inc.	美国	外饰件	门饰条、保险杠饰条	444.43	8.12%	
		LISTOWEL TECHNOLOGY, INC	加拿大	外饰件	保险杠饰条	30.89	0.56%	
		小 计				475.32	8.69%	
		合 计				4,531.54	82.80%	
2021 年度	1	JOYSONQUIN Automotive Systems M éxico S. A. de C. V.	墨西哥	主/副仪表板装饰件	装饰条	1,847.38	24.53%	
		JOYSONQUIN Automotive Systems Romania S. R. L.	罗马尼亚	内门装饰件	装饰条	201.36	2.67%	
		JOYSONQUIN Automotive Systems GmbH	德国	内门装饰件	装饰条	5.08	0.07%	
			小 计				2,053.82	27.28%
	2	Aptiv	Aptiv services Poland S. A.	波兰	主/副仪表板装饰件	按钮、装饰条	821.03	10.90%
			Aptiv Services US, LLC	美国	主/副仪表板装饰件	后视镜、装饰条	149.68	1.99%
			小 计				970.71	12.89%
	3	USF	US Farathane, LLC	美国	座椅饰条	装饰条	947.04	12.58%
	4	Moriroku	Greenville Technology Inc.	美国	外饰件	门饰条、保险杠饰条	881.15	11.70%
			LISTOWEL TECHNOLOGY, INC	加拿大	外饰件	保险杠饰条、雾灯饰条	46.52	0.62%
			Rainsville Technology Inc.	美国	外饰件	雾灯饰条	16.02	0.21%
			小 计				939.98	12.48%
	5	飞迅集团	M-FISCHER TECH SDN. BHD.	马来西亚	主/副仪表板装饰件	按钮、装饰条	765.51	10.17%
		合 计				5,680.78	75.44%	
2020 年度	1	Certus 集团	加拿大	主/副仪表板装饰件、外饰件、座椅饰条	装饰条	3,176.04	60.01%	

		Certus Automotive GmbH	德国	方向盘装饰件、主/副仪表板饰件	装饰条	1,156.48	21.85%	
	小 计						4,332.52	81.86%
2	飞迅集团	M-FISCHER TECH SDN. BHD.	马来西亚	主/副仪表板饰件	按钮、装饰条	895.61	16.92%	
3	FLEX 集团	FLEXTRONICS PLASTICS SA DE CV	墨西哥	主/副仪表板饰件	装饰条	64.43	1.22%	
	合 计						5,292.55	100.00%
2019 年度	1	Certus Automotive Inc.	加拿大	主/副仪表板饰件、外饰件	装饰条	4,381.17	64.46%	
		Certus Automotive GmbH	德国	方向盘装饰件、主/副仪表板饰件	装饰条	1,599.61	23.54%	
	小 计						5,980.78	88.00%
	2	飞迅集团	M-FISCHER TECH SDN. BHD.	马来西亚	主/副仪表板饰件	按钮、装饰条	766.34	11.28%
	3	FLEX 集团	FLEXTRONICS PLASTICS SA DE CV	墨西哥	主/副仪表板饰件	装饰条	49.25	0.72%
	合 计						6,796.37	100.00%

[注]表中集团客户为属于同一控制下的企业合称

2. 公司主要境外客户合作历史、订单获取方式、关联方关系情况

报告期内，公司主要境外客户合作历史、订单获取方式、关联方关系情况如下：

序号	客户名称	外销业务合作历史	是否为公司关联方
1	Certus 集团	2016 年至 2021 年	否
2	JOYSONQUIN	2021 年至今	否
3	Aptiv	2021 年至今	否
4	USF	2021 年至今	否
5	Moriroku	2021 年至今	否
6	飞迅集团	2019 年至今	否
7	FLEX 集团	2019 年至今	否
8	采埃孚集团	2021 年至今	否

表中，公司主要外销客户包括两大类。一是，公司汽车内外饰件业务第一个外销大客户 Certus 集团及因其破产而承接的其下游一级供应商客户 JOYSONQUIN、Aptiv、USF、Moriroku（表中 1-5 项）；二是，公司陆续开发的其他外销客户飞迅集团、FLEX 集团、采埃孚集团（表中 6-8 项）。公司在与 Certus 集团合作的过程中，不断积累境外销售的经验、拓展了外销市场、提升产品技术实力并获得了行业良好声誉，在此基础上，不断开拓发展了前述客户。

(1) Certus 集团

2012 年，南通创源在中国最大的汽车产业集群长三角地区建立了第一条酸性锌镍表面处理生产线，凭借优秀的产品技术优势，陆续进入大陆集团、采埃孚集团供应体系，并被多个整车制造商宝马、奔驰、通用、大众（奥迪）认可。

凭借在汽车金属零部件领域的客户资源以及表面处理工艺的技术积累，2014 年公司布局汽车内外饰件业务。2016 年，Certus 集团在中国寻找稳定供货的优质供应商，由于公司地处最大的汽车产业集群长三角地区，且已在汽车产业中建立一定的知名度，Certus 集团主动找到南通柏源，双方达成合作，Certus 集团也成为公司汽车内外饰件业务第一个外销大客户。

Certus 集团为国际汽车零部件供应商，拥有多年的行业经验和客户资源，其下游客户包括多个全球知名汽车零部件一级供应商，如 JOYSONQUIN、Aptiv、USF 和 Moriroku。随着与 Certus 集团的深入合作，2016-2020 年公司陆续开拓了北美和欧洲市场，汽车内外饰件业务顺利取得奔驰、宝马、福特、通用等多家整车厂的认可。

2021 年，Certus 集团因经营不善进入破产程序，公司决定停止与之合作。但由于汽车产业链稳定供货的要求，Certus 集团下游 JOYSONQUIN、Aptiv、USF 和 Moriroku 等一级供应商客户主动联系公司，要求公司将与 Certus 集团合作的项目及时切换并直接向该等一级供应商客户供货。

因此，公司 2021 年主要外销客户中新增了 JOYSONQUIN、Aptiv、USF 和 Moriroku 等客户。

(2) JOYSONQUIN

JOYSONQUIN 主要指宁波均胜群英汽车系统股份有限公司（以下简称“均胜群英”）控制的境外子公司 JOYSONQUIN Automotive Systems GmbH 等，均胜群

英为香山股份（002870.SZ）的控股子公司。

2021年4月开始，Certus集团不能及时供货后，均胜群英前往南通柏源经营场所进行商务洽谈和资质审核。公司顺利与其签订供货协议，完成项目切换，开始稳定为其供货。

(3) Aptiv

Aptiv指Aptiv PLC及其同一控制下公司，集团母公司是纽约证券交易所上市公司，全球知名汽车零部件制造商之一。Aptiv与公司合作的主体主要为Aptiv services Poland S.A.和Aptiv Services US, LLC。

2021年4月开始，Certus集团不能及时供货后，公司前往该客户境内总部安波福零部件（上海）有限公司进行商务洽谈。通过Aptiv资质审核后，南通柏源进入其供应商体系，并与其签订供货协议，从Certus集团承接公司产品涉及的全部项目，直接为Aptiv供货。

(4) USF

USF指US Farathane, LLC，领先的汽车塑料零部件供货商，拥有超过50年的行业经验，主要市场集中在北美，为克莱斯勒、通用等整车厂提供产品。

2021年Certus集团经营不善，US Farathane, LLC委派其上海分支机构与南通柏源进行商务接洽，公司通过资质审核后进入其供应商体系，并与其签订了供货协议，成功完成项目承接。

(5) Moriroku

Moriroku指MORIROKU HOLDINGS COMPANY, LTD.及其同一控制下公司，集团母公司于东京证券交易所上市。Moriroku成立于1663年，在13个国家拥有研究、开发、生产、销售机构。公司主要向其北美的三家子公司Greenville Technology, Inc.、Listowel Technology, Inc.和Rainsville Technology, Inc.销售汽车零部件。

2021年4月开始，Certus集团不能及时供货后，Moriroku主动联系到南通柏源，与公司签订供销协议，直接向南通柏源发送订单，由公司直接供货。

(6) 飞迅集团

飞迅集团于1994年在新加坡成立，为汽车和医疗保健市场提供注塑解决方案和子组件服务。公司外销业务主要向其子公司M-FISCHER TECH SDN. BHD.提

供汽车内外饰件。

M-FISCHER TECH SDN. BHD. 为贝洱海拉的供应商，贝洱海拉为奔驰的一级供应商，由于公司已经取得了奔驰整车厂商的认可资格，贝洱海拉向 M-FISCHER TECH SDN. BHD. 推荐了南通柏源作为其奔驰平台件的供货商。

双方展开技术交流，并经过相关评审后，南通柏源获得项目定点。

(7) FLEX 集团

FLEX 集团为国际全球著名的电子专业制造服务供应商，纳斯达克上市公司，2022 年汽车零部件配套供应商百强，为不同行业和终端市场提供技术创新、供应链和制造解决方案，其汽车业务包括汽车电气化、互联互通、自动驾驶和智能技术。公司主要向其子公司 FLEXTRONICS PLASTICS SA DE CV 销售汽车内外饰件。

FLEXTRONICS PLASTICS SA DE CV 因克莱斯勒 K4 项目主/副仪表板装饰条产品在原供应商处质量情况不稳定，主动找到公司，公司产品经过相关审核认证后，最终获得项目定点。

(8) 采埃孚集团

采埃孚集团为全球汽车行业的合作伙伴和零配件供应商，专业提供传输、转向、底盘系统等汽车零配件。公司外销业务主要与子公司 ZF Automotive Safety Systems (Thailand) Co., Ltd. 合作。

公司早期已通过整车制造厂商宝马的供应商审核，2020 年宝马因其内饰件项目向其一级供应商采埃孚集团推荐南通柏源，南通柏源经过采埃孚集团审核后，取得供货资格。

(二) 说明公司同类产品或服务外销单价、毛利率与内销的差异，分析说明原因及合理性，是否与行业特征及经营模式匹配

公司境外销售产品主要是汽车内外饰件。以下主要比较汽车内外饰件产品内外销情况。

1. 内销与外销单价差异原因及合理性，是否与行业特征及经营模式匹配

(1) 内销与外销单价差异原因及合理性

公司汽车内外饰件内销与外销单价差异如下：

单位：元/件

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

境内	6.12	6.26	6.01	8.46
境外	7.01	6.55	4.85	5.43

汽车内外饰件产品种类多、差异性大，无论内销外销都具有定制化特点，各个产品会因应用不同车型、不同部位、工艺不同而价格不同。

公司汽车内外饰件产品超过 600 种，最低单价低于 0.5 元，最高单价高于 110 元，价格区间较大。

不同产品种类的内销与外销单价差异如下：

单位：元/件

产品类别	区域	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
内饰	境内	6.12	6.52	6.39	8.60
	境外	6.54	5.90	4.11	4.84
外饰	境内	6.28	5.34	4.81	5.96
	境外	23.38	23.26	17.41	15.94

内饰而言，公司境外销售的奔驰主/副仪表板中的中控台按钮，尺寸较小，单价较低，外销产品中小件产品占比较高，因此拉低了外销产品的平均单价。2021 年 Certus 集团破产后，公司直接向 Certus 集团下游客户销售产品，单价有所提高，因此 2021 年以来外销产品均价相应提高。

外饰而言，境外销售单价普遍高于境内销售，主要由于公司境外销售的 CRV 外饰装饰件规格型号较大，单价较高，因此带来较高的平均单价。

综上，公司内销与外销价格的差异，主要由于产品的规格型号不同导致。

(2) 内销与外销单价差异是否与行业特征及经营模式匹配

汽车零部件行业公司产品具有种类多、非标准、定制化的特点，导致产品价格存在差异是普遍存在的特征。

根据同行业公司招股说明书或定期报告中对产品单价的披露，其产品也因种类繁多、规格型号、工艺、用料、配套车型等差异导致单价存在差异。具体情况如下：

同行业公司	产品单价特点
金钟股份	由于对不同客户的报价策略、规格型号、产品工艺、用料、配套车型存在差异，金钟股份对 DAG 销售产品的单价、毛利率与其他客户存在一定差异

常熟汽饰	常熟汽饰生产的汽车内饰件产品种类繁多，且定制化程度高，供应给不同客户的产品以及相同客户不同车型的产品均呈现出一定的差异化。 仪表盘/副仪表盘每套含有多个部件，供货时并不以套为单位，而是单个部件为单位供货，因此产品大类内部件销售结构发生变化，会对单价产生影响；此外随着不同客户、不同车型的变动，对单价也造成影响
信邦控股	产品单价根据零件、功能及大小会有所不同

因此，公司境内销售与境外销售产品单价因大小、工艺、结构等差异而不同于行业特征及经营模式匹配。

2. 内销与外销毛利率差异原因及合理性，是否与行业特征及经营模式匹配

(1) 内销与外销毛利率差异原因及合理性

报告期内，公司汽车内外饰件内销与外销收入占比及毛利率如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月			2021年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
境内	7,370.41	57.39%	19.47%	7,614.73	50.28%	16.22%
境外	5,472.70	42.61%	36.19%	7,529.79	49.72%	33.58%
合计	12,843.11	100.00%	26.59%	15,144.53	100.00%	24.85%
项目	2020年度			2019年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
境内	5,558.82	51.23%	20.10%	4,150.60	37.92%	20.88%
境外	5,292.55	48.77%	21.84%	6,796.37	62.08%	23.79%
合计	10,851.37	100.00%	20.95%	10,946.97	100.00%	22.69%

报告期内，公司汽车内外饰件外销毛利率整体高于内销毛利率，主要由定价和成本两方面因素决定：

1) 定价方面

① 欧美等汽车市场汽车产业成熟，对汽车零部件的要求更高

公司外销产品70%以上销往欧美汽车市场。欧美汽车市场更加成熟，汽车市场需求更加注重产品性能和品质，愿意为更高品质产品付出更高的价格。这种市场需求驱动了零部件供应商更加注重创新和研发投入，开发更高性能的产品，以

满足高端市场需求，从而也可以实现更高的定价策略。

② 境外销售配套车型档次更高

高端车型配套的零部件通常具有更高的复杂度和技术含量，需要更高的研发和制造成本，价格和毛利率通常也会更高。境外市场拥有众多著名的汽车品牌，如德国的奔驰、宝马、奥迪，美国的福特、通用，在全球范围内都有着广泛的影响力，代表着汽车制造和技术的先进水平。

公司境外销售配套多款高端车型，其零部件通常比内销的普通车型零部件具有更高的附加值和毛利率。

③ 境外销售距离远，具备良好的品质和交付能力的供应商议价能力较强

境外销售的物流和运输环节的风险和成本增加，货物损坏、延迟交付等运输问题直接影响下游整车厂的生产。具备良好的品质和交付能力的供应商通常具备较强的议价能力。

公司凭借多年积累的生产、管理经验，具有较强的产品品质和交付能力保证，能较好地控制交付风险，满足外销客户严格的要求，因此，具有很好的议价能力，产品毛利率较高。

④ 境外市场集中度更高、竞争程度低于境内

北美和欧洲等境外汽车市场集中化程度更高。优质供应商有更大的议价权，整车厂及一级供应商为维护良性协作、高质量稳定的供应体系，选择与少数有竞争力的供应商长期稳定合作，并给予更大规模的采购需求和较高的产品定价。相比之下，境内市场集中度低、竞争程度高，导致产品定价和毛利率较低。

2) 成本方面

境外市场更倾向于规模化采购。公司汽车内外饰件境外销售发展时间长，报告期内配套的项目普遍处于量产阶段，且境外销售单个项目规模相对较大，单位成本较低，因此，导致境外销售毛利率相对较高。

境内市场发展时间相对较短，部分项目尚未进入量产阶段，且境内市场项目相对分散，单个项目销售规模相对较小，单位成本较高。同时，由于竞争较为激烈，境内客户对产品外观等方面有更高的要求，成本费用相应增加。因此，导致境内销售毛利率相对较低。

综上，公司作为境内企业跨市场区域提供产品时，由于成本低且境外市场定

价相对较高，故境外销售毛利率较高。

此外，2021年 Certus 集团破产后，公司直接向其下游一级供应商客户供货，减少了中间环节，并承担了原由 Certus 集团负责的相关工作，为弥补该等工作额外增加的成本（模具维护成本、项目管理成本和售后维护成本等），故单价有所提高，毛利率进一步提升。

(2) 具体产品内销与外销差异原因及合理性

1) 主/副仪表板饰件

产品类别	项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
主/副仪表板饰件	收入	2,898.10	2,535.04	2,828.78	4,622.26	2,085.11	3,839.71	2,323.78	4,542.62
	收入占比	53.34%	46.66%	37.96%	62.04%	35.19%	64.81%	33.84%	66.16%
	单价	4.72	4.40	4.77	5.10	4.79	4.15	7.40	4.67
	单位成本	3.74	2.90	4.31	3.26	3.99	3.15	5.61	3.72
	毛利率	20.67%	34.16%	9.74%	36.13%	16.68%	24.08%	24.22%	20.45%

主/副仪表板饰件是公司汽车内外饰件收入的主要来源，因销售产品种类较多，各年度境内外销售毛利率呈现一定差异。① 2019年，境外产品均价及毛利率略低于境内，主要系2019年境外销售量产的配套奔驰的仪表板按钮项目，由于产品较小且早期定价略低，拉低境外毛利率；② 2020年，境外销售随着前述奔驰仪表板按钮项目销售规模不断增加，规模效益显现，带来境外毛利率的提升。同时境内销售规模较大的大众饰盖托项目由于存在价格年降，导致毛利率降低；③ 2021年，境外销售方面，公司承接 Certus 集团下游客户后，直接向一级供应商供货，提高了售价，毛利率上升。同时，境内销售方面，配套大众的饰盖托等项目因年降，导致内销毛利率进一步下降；④ 2022年1-9月，境外销售毛利率保持稳定。境内销售方面，部分项目因前期定价较低，公司积极与客户沟通协商，得到客户认可后重新议价，定价得以提高，带来毛利率提升。

2) 内门饰件

产品类别	项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
内门饰	收入	1,607.64	343.50	2,151.91	155.90	1,464.49	108.62	1,136.83	633.42

件	收入占比	82.40%	17.60%	93.24%	6.76%	93.09%	6.91%	64.22%	35.78%
	单价	10.34	12.87	10.37	12.57	10.20	12.10	10.87	22.36
	单位成本	7.41	8.48	8.06	10.18	7.57	8.58	8.46	13.10
	毛利率	28.40%	34.08%	22.26%	18.98%	25.76%	29.10%	22.16%	41.43%

公司内门饰件以内销为主，内销毛利率较为稳定，境外销售占比相对较小，毛利率则呈现波动。① 2019年，境外销售毛利率较高，主要系配套林肯的内门饰件项目规格较大，附加值较高，因此定价和毛利率较高；② 2020年及2021年，前述境外销售毛利率较高的林肯内门饰件项目趋于量产结束，销量下降，导致境外销售整体毛利率下降。境内销售方面，毛利率相对稳定；③ 2022年1-9月，境外销售配套保时捷卡宴的内门饰条产品、境内销售配套奔驰的内门饰条产品随着销售额增加、规模效益显现，同时合格率提高，单位成本下降，带来毛利率提高。

3) 座椅饰件

产品类别	项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
座椅饰件	收入	138.89	1,118.37	202.53	1,244.93	220.90	122.02	267.83	27.61
	收入占比	11.05%	88.95%	13.99%	86.01%	64.42%	35.58%	90.65%	9.35%
	单价	18.41	12.21	17.92	13.45	20.93	3.30	22.03	1.37
	单位成本	10.51	5.37	9.34	7.17	9.69	2.44	10.43	1.63
	毛利率	42.89%	55.99%	47.91%	46.68%	53.70%	26.23%	52.66%	-18.97%

报告期内，公司座椅饰件产品境内销售规模基本稳定，由于规模较小，毛利率呈现一定的下降趋势，境外销售随着规模不断扩大，毛利率呈现上升趋势。

① 2019年，公司境外销售主要为配套FCA的座椅装饰条项目，该项目当年刚刚投产，毛利率较低。公司境内销售主要为配套奔驰E级的座椅饰条项目，该项目开发时间早，届时市场竞争较小，由于车型附加值高，故定价及毛利率较高；② 2020年，公司境外销售配套大切诺基座椅饰条项目开始量产，相关产品为双色电镀产品，工艺较为复杂，毛利率较高；境内销售方面，毛利率较为稳定；③ 2021-2022年，前述境外销售配套大切诺基座椅饰条项目随着工艺改进，生产合格率得以提高，单位成本下降，毛利率进一步上升。境内销售方面，由于规模较

小，毛利率有所下降。

4) 方向盘饰件

产品类别	项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
方向盘饰件	收入	728.88	677.57	386.72	99.03	2.25	190.16		528.55
	收入占比	51.82%	48.18%	79.61%	20.39%	1.17%	98.83%		100.00%
	单价	7.22	33.10	8.61	3.75	4.70	3.12		3.22
	单位成本	5.67	26.54	5.40	2.63	19.22	2.04		2.27
	毛利率	21.46%	19.81%	37.29%	29.79%	-308.77%	34.50%		29.31%

方向盘装饰件是公司积极布局的产品方向。公司内外销方向盘饰件产品随着业务规模的扩展和结构的变化，毛利率呈现一定的波动。

① 2019-2021年，境外销售方面，公司配套捷豹的方向盘饰件项目，逐渐进入EOP阶段，销售规模呈现下降趋势，毛利率有所波动。境内销售方面，公司配套东风雪铁龙凡尔赛C5X车型项目于2021年进入量产阶段，主要客户采埃孚汽车被动安全系统（上海）有限公司十分看重公司具有的一体化、高精度的配套能力，公司的产品能够满足其对方向盘的较高要求，因此定价及毛利率较高；② 2022年1-9月，境外销售方面，公司配套福特猛禽体积较大的组装件销售占比增加，该产品单价及单位成本较高，因生产工艺复杂，且处于量产爬坡阶段，合格率不高，导致毛利率较低。境内销售方面，公司配套延锋汽车智能安全系统有限责任公司的方向盘装饰件收入爬坡，该项目因是双方合作的首个项目，定价及毛利率相对较低。

5) 外饰件

产品类别	项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
外饰件	收入	1,253.73	478.16	1,122.77	962.90	423.34	1,035.84	165.08	1,072.45
	收入占比	72.39%	27.61%	53.83%	46.17%	29.01%	70.99%	13.34%	86.66%
	单价	6.28	23.38	5.34	23.26	4.81	17.41	5.96	15.94
	单位成本	5.36	16.58	4.87	13.09	4.54	13.43	6.94	13.68
	毛利率	14.65%	29.09%	8.75%	43.73%	5.55%	22.89%	-16.28%	14.20%

公司外饰件收入规模较小，内外销因产品及所处阶段不同，毛利率呈现一定波动。

① 2019-2020 年，公司外饰件以境外销售为主，主要为本田 CRV 外饰件产品。因规格较大的 CRV 项目产品 2020 年销售占比增加，单价有所上升，同时公司通过优化工艺，减少了单位产品原材料耗用量，单位产品成本降低，带来境外销售毛利率上升；境内销售方面，公司配套大众的车标外饰项目因首次生产质量瑕疵较多，毛利率较低，拉低境内销售毛利率；② 2021 年，境外销售方面，公司自 Certus 集团承接其下游客户后单价有所提高，毛利率提升。境内销售方面，公司开发了多个新项目，因规模都不大，毛利率相对较低；③ 2022 年 1-9 月，境外销售由于 CRV 外饰件项目生命周期即将结束，伴随着模具老化，其产品合格率降低，导致毛利率降低。境内销售方面，伴随着业务规模的增加，毛利率有所提高。

(3) 是否与行业特征及经营模式匹配

同行业可比公司关于境内外销售毛利率的信息如下：

公司名称	区域	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金钟股份	境内	未披露	25.64%	28.87%	28.24%
	境外	未披露	40.93%	44.08%	46.53%
常熟汽饰	境内	未披露	22.54%	21.03%	19.93%
	境外	未披露	15.60%	61.34%	45.36%
公司	境内	19.84%	16.22%	20.10%	20.88%
	境外	33.76%	33.58%	21.84%	23.79%

注：数据来源为同行业可比公司的招股说明书、定期报告等文件；金钟股份 2021 年数据为 2021 年 1-6 月披露数据

同行业可比公司中，仅金钟股份和常熟汽饰披露境内外销售毛利率，亦呈现外销毛利率整体高于内销毛利率的特征。

同行业可比公司外销收入占比与公司外销收入占比有所差异，对比如下：

可比公司	2021 年外销收入占比
常熟汽饰	0.47%
金钟股份	49.77%

公司汽车内外饰件业务	49.72%
------------	--------

从销售占比看，公司外销收入占比与金钟股份更为相近，境内外销售毛利率差异也相似。

因此，公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率符合行业特征及经营模式。

(三) 结合公司境外客户开拓、终端市场需求变化情况等，说明公司报告期各期境外销售收入及占比变动的原因及合理性

报告期内，公司汽车内外饰件境外销售收入分别为 6,796.37 万元、5,292.55 万元、7,529.79 万元和 5,472.70 万元，占公司汽车内外饰件收入比例分别为 62.08%、48.77%、49.72%和 42.61%。

1. 境外客户开拓

期 间	主要外销客户
2019 年度	Certus 集团、飞迅集团、FLEX 集团
2020 年度	Certus 集团、飞迅集团、FLEX 集团
2021 年度	Certus 集团、飞迅集团、FLEX 集团、采埃孚集团、Aptiv、Moriroku、JOYSONQUIN、USF 等
2022 年 1-9 月	飞迅集团、FLEX 集团、采埃孚集团、Aptiv、Moriroku、JOYSONQUIN、USF 等

报告期内，公司境外客户开拓情况如下：

2019-2020 年，公司境外客户主要为 2016 年开始合作的 Certus 集团，以及 2019 年开始合作的飞迅集团和 FLEX 集团，其中 Certus 集团是最大的外销客户。

2021 年，公司依托在 Certus 集团、飞迅集团等客户合作中积累的经验及建立的良好声誉，开拓了采埃孚集团境外子公司客户等。同年，随着 Certus 集团的破产，公司顺利承接其下游客户 JOYSONQUIN、Aptiv、USF、Moriroku 等。

各境外客户合作历史及开拓情况，详见本回复报告七(一)2. 公司主要境外客户合作历史、订单获取方式、关联方关系情况之说明。

报告期内主要境外客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Certus 集团		394.22	4,332.51	5,980.78

客户名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
飞迅集团	681.69	765.51	895.61	766.34
FLEX 集团	15.71	38.06	64.43	49.25
采埃孚集团	949.06	340.36		
JOYSONQUIN	1,467.13	2,053.82		
USF	958.35	947.04		
Moriroku	475.32	939.98		
Aptiv	343.59	970.71		
合计	4,890.84	6,449.71	5,292.55	6,796.37
汽车内外饰件境外销售收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
占比	89.37%	85.66%	100.00%	100.00%

如上表，除飞迅集团、FLEX 集团、采埃孚集团等客户外，报告期内，公司主要境外客户为 Certus 集团及从 Certus 集团承接的其下游一级供应商客户包括 JOYSONQUIN、USF、Moriroku、Aptiv 等。

2021 年，Certus 集团破产后，公司顺利实现项目的客户切换，且由于 Certus 集团下游客户的报价较以前年度 Certus 集团的价格有所提高，带来汽车内外饰件境外销售收入及占比的提高。

2022 年 1-9 月，受下游市场需求放缓及部分产品 EOP 影响，对 Moriroku、Aptiv 等客户境外销售收入有所下降。另一方面，由于 2021 年新增客户采埃孚集团福特猛禽项目实现量产，对采埃孚集团的境外销售收入有所增加。

2. 终端市场需求变化情况

报告期内，公司主要配套的终端车型的境外销售产品收入与各车型在终端市场销量对比如下：

单位：万元、万辆

销售	整车	车型	收入	整车厂年度销量
----	----	----	----	---------

区域	制造商		2022年 1-9月	2021年 年度	2020年度	2019年度	2022 年1-9 月	2021 年度	2020年 度	2019年 度
全球	FCA	大切诺基	888.86	1,189.13	67.61	1.00	19.39	29.69	24.04	28.29
全球	FCA	Pacifica	69.20	256.11	244.18	157.09	8.21	10.32	9.69	10.21
全球	宝马	X3	1,002.75	2,024.61	1,497.10	1,955.91	21.21	35.01	28.02	30.06
北美	本田	CRV	475.32	948.19	941.42	877.41	20.91	42.37	38.99	45.91
北美	奔驰	奔驰平台件	682.17	784.83	910.36	783.71	31.89	38.22	37.61	42.41
全球	JLR	捷豹/路虎	266.76	560.28	553.14	899.19	20.48	35.12	37.57	48.37
欧盟	PSA	标致 5008	258.96	863.99	458.61	788.47	0.11	4.87	5.01	7.22
全球	大众	保时捷 卡宴	411.29	149.88	93.73	38.91	3.16	4.44	4.82	5.04
北美	福特	林肯 MKC			0.72	481.33			0.01	0.23
北美	本田	奥德赛		16.02	75.58	159.13	3.31	8.14	8.98	11.07
合计			4,055.31	6,793.05	4,842.46	6,142.14	128.67	208.18	194.74	228.81
汽车内外饰件境外销售收入			5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37				
占比			74.10%	90.22%	91.50%	90.37%				

注：车型销量数据来自 MarkLines 全球汽车产业平台；销售区域为终端车型对应主要销售区域

公司配套终端车型的境外销售产品收入与产品项目量产、配套下游车型销量有关。由上表可见，公司配套终端车型的境外销售产品收入整体上与终端车型销量变动一致。

2020 年度，受经济形势变化影响，各车型在终端市场销量总体呈现下降趋势，相应的公司配套终端车型的境外销售产品收入总体亦呈现下降趋势；2021 年，经济形势逐步好转，各车型在终端市场销量总体有所回升，相应的公司配套终端车型的境外销售产品收入总体亦呈现上升趋势。

但由于公司产品项目量产与配套下游车型量产时间可能存在不一致、单价变化等原因，存在部分境外销售产品收入与配套车型在终端市场销量变动不一致的情形。如上表中，大切诺基等新款车型报告期内进入量产阶段，公司配套该车型的产品销量亦处于快速爬坡阶段，但该车型销量统计信息包含新、老款车型信息，导致该车型销量与公司配套该车型的境外销售产品收入变动趋势不一致。

3. 报告期各期境外销售收入及占比变动的原因及合理性

公司境外销售收入及占比变化主要受客户开拓、项目阶段及下游市场需求影响。

2020 年度，公司境外销售收入为 5,292.55 万元、占比为 48.77%，较 2019 年境外销售收入 6,796.37 万元、占比 62.08%有所下降，主要原因系经济形势变化影响公司向 Certus 集团销售产品配套车型终端销量有所下降，且 Certus 集团墨西哥工厂逐步投产，其将一部分项目转为自产，综合带来 Certus 集团对公司的订单减少。同时，公司积极开发天津安通林汽车饰件有限公司、伟速达（中国）汽车安全系统有限公司、飞迅特精密科技（苏州）有限公司等一系列新的境内客户，降低前述订单减少对公司整体收入的影响，导致境外销售收入占比进一步下降。

2021 年度，公司境外销售收入为 7,529.79 万元、占比为 49.72%，较 2020 年有所上升，主要系随着 Certus 集团经营不善宣告破产，公司与其结束合作。Certus 集团破产后，公司顺利实现项目向其下游客户的切换，且切换后的客户报价有所提高，同时，随着经济形势好转，公司产品配套车型销量回升，公司境外产品销售收入实现增加。与此同时，由于境内销售收入亦实现稳定增加，故境外收入占比仅略有上升。

2022 年 1-9 月，公司境外销售收入为 5,472.70 万元、占比为 42.61%，占比较 2021 年有所下降，主要受下游市场需求放缓及部分产品 EOP 影响，对部分境外客户的销售收入有所下降。

(四) 说明向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式的差异情况，出口主要结算货币的汇率报告期内是否稳定，汇兑损益对公司的业绩的具体影响

1. 境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式的差异情况

(1) 境外客户与境内客户销售同类产品单价差异情况

报告期内，公司对不同的境外客户与境内客户销售内外饰件产品均存在种类型号差异，因此单价存在差异。

境外客户与境内客户销售内外饰件产品单价差异的具体情况，详见本回复报告七(二)说明公司同类产品或服务外销单价、毛利率与内销的差异，分析说明原因及合理性，是否与行业特征及经营模式匹配之说明。

(2) 境外客户与境内客户结算模式差异情况

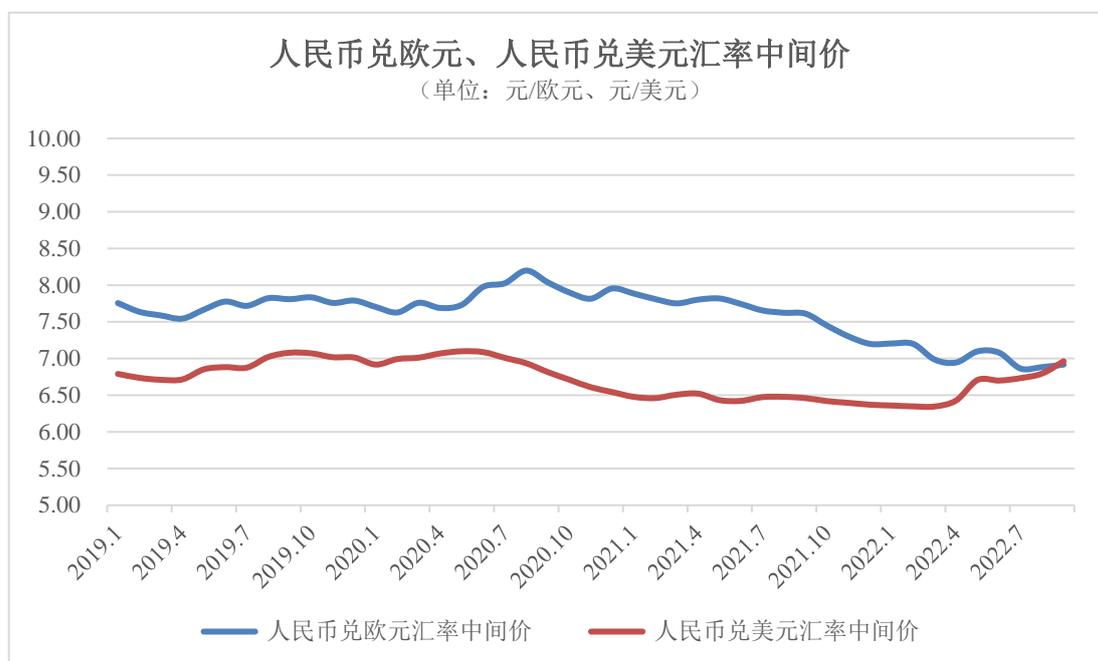
境外客户和境内客户结算模式情况如下：

客户类别	结算方式
境外客户	电汇
境内客户	电汇、银行承兑

公司境外客户与境内客户结算模式不存在较大差异。

2. 出口主要结算货币的汇率报告期内是否稳定，汇兑损益对公司的业绩的具体影响。

公司境外销售主要以美元、欧元报价并结算。报告期内，美元和欧元的波动情况如下：



注：数据来源于国家外汇管理局

由上表可见，公司主要结算货币汇率存在一定波动，汇兑损益对业绩的具体影响如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
人民币兑美元平均汇率	6.6068	6.4515	6.8976	6.8985
人民币兑欧元平均汇率	7.0109	7.6293	7.8755	7.7255
汇兑损益	164.09	-207.94	-172.50	-22.52

利润总额	4,904.67	5,590.65	4,910.75	4,788.53
占比	3.35%	-3.72%	-3.51%	-0.47%

报告期内，公司汇兑损益受到每月末外汇余额和公司结汇频率、时间的影响，存在一定波动。整体来看，公司的汇兑损益金额占利润总额的比例较小，对公司业绩不会产生较大影响。

(五) 说明报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额等数据之间的匹配关系及差异原因

1. 公司外销收入与海关报关数据的匹配性分析

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
境外销售收入①	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
海关出口数据[注1]②	5,411.49	6,686.00	5,619.61	6,775.11
其中未报关模具收入[注2]③	297.05	444.77		
剔除模具收入差异④=①-②-③	-235.84	399.02	-327.06	21.25
差异率⑤=④/①	-4.31%	5.30%	-6.18%	0.31%

[注1]海关出口数据是海关出口证明文件载明的公司出口数据，根据报告期内全年平均汇率计算海关出口数据的人民币收入

[注2]2021年、2022年1-9月存在未报关模具收入，系部分模具由公司采购后直接用于客户订单产品生产，未交付至客户，故无需报关，亦未纳入海关出口数据统计。2019年、2020年境外销售产品生产所使用模具由客户提供，无模具收入

外销收入与海关出口数据差异的原因主要为数据统计口径差异。公司外销收入中以FOB方式结算的按提单日期统计，以FCA方式结算的按海关报关日期统计，以EXW方式结算的按将产品交付给客户指定的承运人日期统计，以DDP方式按提货单日期统计。而海关出口数据按货物结关日期统计，通常结关日期系海关结束所有海关货物监管工作的日期，一般为运输工具离境后的3-5个工作日。

2. 公司出口退税金额与境外销售收入匹配情况

报告期内，公司外销收入通过子公司莱源进出口及南通柏源分别实现，其中莱源进出口为外贸企业，适用“免、退”政策，南通柏源为生产企业，适用“免、抵、退”政策。

(1) 莱源进出口

“免、退”政策下，出口退税金额与进货成本相关，与销售收入并无直接关系，因此将莱源进出口的出口退税金额和进货成本进行匹配。

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
进货成本		979.62	4,268.06	5,785.04
出口退税金额		127.35	554.86	804.05
出口退税金额占进货成本的比例		13.00%	13.00%	13.90%
适用出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%、16.00%

(2) 南通柏源

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外销售收入	5,472.70	6,141.88	960.04	815.59
退(免)税出口货物劳务销售额	4,743.15	1,841.94	690.85	417.35
出口退税金额	616.61	239.45	89.81	59.11
出口退税金额占境外销售收入的比例	11.27%	3.90%	9.35%	7.25%
出口退税金额占退(免)税出口货物劳务销售额的比例	13.00%	13.00%	13.00%	14.16%
适用退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%、16.00%

报告期内，公司出口退税金额占退（免）税出口货物劳务销售额的比例与出口退税率基本一致。

2021 年，出口退税金额占境外销售收入比例较小，主要系 2021 年公司外销主要客户从 Certus 集团转为其下游客户，因项目承接等因素，公司当年准备申报出口退税资料滞后，申报退（免）税出口货物劳务销售额相对境外销售收入较小。依据财政部税务总局公告 2020 年第 2 号第四条，自 2020 年 1 月 20 日起，

纳税人出口货物劳务、发生跨境应税行为，未在规定期限内申报出口退（免）税，在收齐退（免）税凭证及相关电子信息后，即可申报办理出口退（免）税，公司2022年已陆续进行申报。

综上，公司出口退税金额与外销收入相匹配。

(六) 结合境外主要国家或地区收入占比情况、境外贸易及关税政策变动情况等说明贸易摩擦对公司境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司出口收入、境外毛利额及占比的影响

1. 结合境外主要国家或地区收入占比情况、境外贸易及关税政策变动情况等说明贸易摩擦对公司境外销售收入的影响

公司境外收入按主要国家或地区构成情况如下：

单位：万元

地区	2022年1-9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	1,173.89	21.45%	2,061.70	27.38%	1,156.48	21.85%	1,599.61	23.54%
美洲	2,778.02	50.76%	4,363.55	57.95%	3,240.46	61.23%	4,430.42	65.19%
其他	1,520.78	27.79%	1,104.55	14.67%	895.61	16.92%	766.34	11.28%
小计	5,472.70	100.00%	7,529.79	100.00%	5,292.55	100.00%	6,796.37	100.00%

公司主要销售区域为欧洲地区和美洲地区。

(1) 主要国家或地区的贸易政策

1) 美洲

中美贸易摩擦是中美经济关系的重要问题，中美贸易摩擦开始以来，美国对中国进口商品实施了三轮加征关税、四个执行清单：

① 340亿美元商品清单于2018年7月开始征税，关税比例为25%；

② 1160亿美元商品清单于2018年8月开始征税，关税比例为25%；

③ 2000亿美元商品清单于2018年9月24日开始征税，关税比例为10%，2019年5月，关税比例提升至25%；

④ 3000亿美元商品清单分为List4A与List4B，List4A涉及约1200亿美元商品于2019年9月开始征税，关税比例为15%，2020年2月，关税比例下降

至 7.5%。List4B 原计划于 2019 年 12 月开始征税，由于中美第一阶段贸易协议文本于 2020 年 1 月正式签署，美国取消对 List4B 加征关税。

2) 欧洲

公司欧洲主要出口国为德国和波兰。

中德两国经济深度交融，合作紧密。中国自 2016 年以来，已连续五年成为德国全球最大贸易伙伴，德国也是中国在欧盟最大的贸易伙伴，双向投资稳步发展。

中国与波兰货物贸易保持平稳发展态势，据中国海关统计，2020 年双边贸易额 310.6 亿美元，同比增长 11.6%。其中，中国对波兰出口 267.4 亿美元，同比上升 12%；中国自波兰进口 43.2 亿美元，同比增长 9.6%。近年，波兰保持为中国在中东欧地区最大的贸易伙伴。

(2) 主要国家或地区目前最新相关关税政策

公司目前主要国家及地区的最新关税政策如下：

国家	产品类别	进口关税政策
美国	汽车内外饰件	普通税率 5.3%+附加税 7.5%
德国	汽车内外饰件	普通税率 6.5%
波兰	汽车内外饰件	普通税率 6.5%

公司出口产品报价主要为 FOB、EXW、FCA 报价，定价体系中不包含进口国关税价格。

综上，贸易摩擦对公司境外销售收入的影响较小。

2. 结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司出口收入、境外毛利额及占比的影响

公司出口产品报价主要为 FOB、EXW、FCA 报价，定价体系中不包含进口国关税价格。

公司仅在 2021 年承接 Certus 集团项目至新客户时，由于项目交接时间紧张，为保障产品交付，公司承担部分客户的部分产品关税，涉及金额如下：

单位：万元

项 目	2021 年度
-----	---------

关税金额	45.71
外销总收入	7,529.79
关税金额占外销总收入比例	0.61%
境外销售产品毛利	2,528.59
关税金额占境外销售产品毛利比例	1.81%

因此，出口贸易政策及变化对公司出口销售收入、出口产品销售毛利及占比不会产生重大影响。

(七) 对公司报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等

1. 针对公司报告期收入真实性及准确性的核查方法及核查过程

(1) 函证程序

1) 函证样本的选择方法

对报告期内公司销售收入进行函证确认，函证样本选择包括：① 达到实际执行重要性水平以上的客户；② 未达到实际执行重要性水平的重要集团内客户；③ 剩余样本随机选样。

2) 发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况

报告期各期，收入函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入①	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
发函客户数量	69	64	48	38
发函金额②	23,902.40	27,881.85	24,198.14	24,448.45
发函金额占营业收入的比例③=②/①	93.41%	92.13%	93.68%	94.13%
回函客户数量	55	63	45	38
回函可确认金额④	22,125.61	27,301.32	19,846.30	24,448.45
未回函或未发函替代测试金额⑤	1,881.34	586.41	4,351.49	9.13
回函确认加替代测试金	93.82%	92.15%	93.68%	94.16%

额占营业收入的比例⑥ = (④+⑤) / ①				
---------------------------	--	--	--	--

报告期内，收入回函差异主要系入账时间差异。对回函显示差异部分，结合公司销售明细表、出口报关单、货运提单、装箱单、签收单等资料进一步核实差异原因，并编制函证结果调节表；经核查，回函不符金额主要系入账时间差异所致，公司已根据正确期间确认收入。

(2) 走访及视频访谈程序

我们连同中航证券有限公司对报告期内的主要客户进行了实地走访，部分客户由于外部环境因素未能实地走访，采用视频访谈的形式进行替代。具体情况如下：

单位：万元

项 目		2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
走访及访谈客户数量	实地走访	14	13	16	16
	视频询问	45	50	34	25
	合计	59	63	50	41
走访及访谈客户销售收入	实地走访	10,438.14	12,598.06	18,275.12	20,694.81
	视频询问	11,444.82	14,108.75	6,294.89	4,302.83
	合计	21,882.96	26,706.81	24,570.01	24,997.64
营业收入金额		25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
走访及访谈比例	实地走访	40.79%	41.63%	70.75%	79.68%
	视频询问	44.73%	46.62%	24.37%	16.56%
	合计	85.52%	88.25%	95.12%	96.24%

注：2022 年 1-9 月由于外部环境原因，全部采用视频询问方式

(3) 截止测试程序

检查资产负债表日前后销售和发货情况，关注是否存在销售异常波动情况；选取资产负债表日前后一个月内的发货单，检查客户签收单、装箱单、出口报关单、货运提单、领用结算单及其对账邮件等收入确认资料，以确定销售是否存在跨期现象。

(4) 其他核查程序

1) 了解与销售和收款相关的内部控制制度，评价内部控制设计是否合理，测试其运行是否有效；

2) 对公司管理层和销售人员进行访谈，了解公司销售业务的主要模式，检查公司销售合同或销售订单，了解主要合同条款，检查收入确认方式是否适当；

3) 对公司营业收入及毛利率按集团及同一控制下具体客户、主要产品等实施分析程序，包括对各期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析，同类产品不同客户收入、毛利比较分析等，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

4) 对于公司内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库单、领用结算单、装箱单、签收单、销售发票等；对于外销收入，获取公司海关出口信息与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、装箱单、货运提单、销售发票等支持性文件；检查收入确认的时点、金额、数量是否准确。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

(八) 公司海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与公司境外销售收入是否匹配，以及走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等境外收入真实性及准确性的核查方法、过程及结论

1. 公司海关出口数据、出口退税金额与公司境外销售收入匹配情况

报告期内，公司海关出口数据与外销收入差异的原因主要为数据统计口径差异。公司出口退税金额与外销收入总体相匹配，2021年由于项目承接等因素，公司准备退税资料滞后，导致出口退税金额占境外销售收入比例较小，公司2022年已陆续进行出口退税申报。

公司海关出口数据、出口退税金额与境外销售收入的匹配情况，详见本回复报告七(五)说明报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额等数据之间的匹配关系及差异原因之说明。

2. 公司境外客户应收账款函证与公司境外销售收入的匹配情况

公司境外客户应收账款函证与境外销售收入的匹配情况如下所示：

单位：万元

项 目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
-----	---------------	--------	--------	--------

境外应收账款审定数	1,794.76	1,949.69	1,850.79	2,407.88
应收账款回函可确认金额	1,511.08	1,901.37	479.86	2,027.41
替代测试可确认金额[注]	203.10		1,346.10	
可确认金额比例	95.51%	97.52%	98.66%	84.20%
境外营业收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
境外收入回函可确认金额	4,825.94	6,791.75	895.61	6,747.12
替代测试可确认金额[注]	387.41	394.22	4,349.75	
可确认金额比例	95.26%	95.43%	99.11%	99.28%

[注]2020年度替代测试比例较高系主要外销客户 Certus 集团在 2020 年末已产生回款偏慢、应收账款超账期等迹象，中介机构在 2021 年初开展 2020 年度审计工作时未能取得回函，因此通过检查销售明细表、出口报关单、货运提单、回款等资料执行替代测试

报告期各期末公司境外应收账款和营业收入可确认金额均在 90%以上，情况良好。

3. 走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等境外收入真实性及准确性的核查方法、过程及结论

(1) 境外客户走访情况

受外部环境影响，中介机构主要通过视频询问方式对重要境外客户进行访谈，具体过程如下：

- 1) 中介机构根据报告期内境外客户的销售收入情况拟定访谈清单；
- 2) 公司根据中介机构提供的访谈清单联系境外客户预约访谈时间、访谈人员、访谈方式等；
- 3) 中介机构项目组人员按照约定的时间对境外客户进行视频询问，按照访谈提纲进行提问，并进行记录；
- 4) 访谈过程中，中介机构项目组人员对访谈过程进行录影；
- 5) 访谈记录经境外客户被访谈对象签字或盖章后，通过邮件方式回传。

报告期内，公司境外客户访谈情况如下：

单位：万元、家

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈境外客户数量	12	14	4	3
访谈境外客户销售收入	4,706.85	5,949.97	5,228.13	6,747.12
境外营业收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
访谈比例	86.01%	79.02%	98.78%	99.28%

(2) 境外客户函证情况

中介机构向境外客户的函证的具体过程如下：

1) 中介机构根据报告期内境外客户销售收入情况拟定发函清单；

2) 公司提供境外客户电子邮箱以及办公地址，中介机构项目组人员中介机构项目组人员将客户收件人邮箱后缀与客户的单位名称及公司官网显示的企业邮箱后缀进行核对；

3) 中介机构项目组人员通过电子邮箱将询证函发送给境外客户，并要求境外客户直接回函至中介机构指定的邮箱；

4) 收到境外客户回函后，查看是否相符，如有回函不符情况中介机构进一步分析不符原因，并执行替代性程序。

报告期内，公司境外销售收入发函及回函情况，详见本问询回复七(八)1. 公司境外客户应收账款函证与公司境外销售收入的匹配情况之说明。

4. 境外客户境内办事处走访情况

公司主要境外客户分为两种，一种在境内、境外均设有分支机构，国内为管理人员，国外为加工工厂，中介机构已对境内管理人员进行访谈；另外一种境外客户的日常经营地大部分在境外，较少在境内设立办事处，中介机构仅对该境外客户进行访谈。

5. 不同贸易模式下的外销收入及占比情况及 FOB 等模式下，外销收入对应的外部凭证无客户确认的模式下，如何确保公司发货不存在“海上漂”的情况

(1) 报告期内，不同贸易模式下的外销收入及占比情况：

单位：万元

贸易模式	2022年1-9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

FOB	1,981.37	36.20%	2,650.19	35.20%	5,228.13	98.78%	6,747.12	99.28%
EXW	3,472.37	63.45%	3,857.48	51.23%	64.43	1.22%	49.25	0.72%
FCA	18.95	0.35%	28.44	0.38%				
DDP			993.69	13.20%				
合计	5,472.70	100.00%	7,529.79	100.00%	5,292.55	100.00%	6,796.37	100.00%

(2) FOB 等模式下，外销收入对应的外部凭证无客户确认的模式下，如何确保公司发货不存在“海上漂”的情况

1) 不同贸易模式下收入确认时点

公司的外销贸易模式涉及 FOB、EXW、FCA 和 DDP 四种，报告期内以 FOB 和 EXW 两种模式为主。2019 年至 2020 年，公司主要与 Certus 集团开展境外销售，以 FOB 模式为主，根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、取得提单后确认销售收入。DDP 模式主要系 2021 年向 Certus 集团下游客户转移项目初期，部分产品采用该种模式，以提货单确认收入。自 2021 年公司与 JOYSONQUIN、Aptiv 等客户建立稳定合作关系后，贸易模式以 EXW 为主，在工厂将货物交给客户或其指定的承运人，取得装箱单时确认商品的销售收入。

2) FOB、FCA、EXW 模式下，公司不承担“海上漂”风险

在 FOB 和 FCA 模式下，公司将货物运输至指定的港口交给客户指定的承运人，办理完成出口清关手续并装船后，即完成交货。EXW 模式下，客户或其指定承运人来工厂提货，办理完货物交割手续即完成交货。完成交货后公司不在承担货物所有权的风险，货物所有权的风险即转移至客户，公司即可按照合同或订单约定在取得提单后获得收款的权利，不承担货物在“海上漂”的风险。同时，对公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等的银行流水进行核查，未发现与承运人存在正常经营业务之外的资金流水。因此，FOB、FCA、EXW 模式下，货物离港后，除正常的海上运输外，不存在“海上漂”的情形。

3) DDP 模式下，公司不存在“海上漂”的情形

DDP 模式只发生在 2021 年向 Certus 集团下游客户转移项目初期，该模式下货物的出口日集中在 2021 年 1-3 月，境外中转仓确认到货时间集中在 2021 年 5

月，境外客户提货时间集中在 2021 年 5-8 月。因此，DDP 模式下，不存在“海上漂”的情形。

4) 境外销售回款较好，不存在“海上漂”的情形

报告期内，除 certus 集团欠款外，公司其他境外客户的应收账款回款较好，期末应收账款占营业收入的比例整体较为稳定，且境外客户访谈、函证回函比例较高，说明公司境外销售具有真实性、准确性，发货后不存在“海上漂”的情形。

报告期内，公司外销应收账款占外销收入比例及回款金额情况统计如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外营业收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
境外客户应收账款余额	1,794.76	1,949.69	1,850.79	2,407.88
境外客户应收账款占外销收入比例	32.79%	25.89%	34.97%	35.43%
销售当期回款金额	3,677.94	5,208.69	2,659.64	4,388.49
期后回款金额[注 1]	1,794.76	1,971.36	1,850.79	2,407.88
其中：期后 3 个月回款	1,425.04	1,366.84	960.79	
差异		349.74[注 2]	782.12[注 2]	

[注 1] 期后回款情况截至本回复报告日

[注 2] 差异均为 certus 集团所欠货款，金额已与其财产接管人和破产管理人德勤重组确认一致

报告期内，外销收入函证情况如下：

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外营业收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
境外收入回函可确认金额	4,825.94	6,791.75	895.61	6,747.12
替代测试可确认金额[注]	387.41	394.22	4,349.75	
可确认金额比例	95.26%	95.43%	99.11%	99.28%

[注] 2020 年度替代测试比例较高系主要外销客户 Certus 集团在 2020 年末已产生回款偏慢、应收账款超账期等迹象，中介机构在 2021 年初开展 2020 年度审计工作时未能取得回函，因此通过检查销售明细表、出口报关单、货运提单、回款等资料执行替代测试

报告期内，公司境外客户访谈情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈境外客户数量	12	14	4	3
访谈境外客户销售收入	4,706.85	5,949.97	5,228.13	6,747.12
境外营业收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
访谈比例	86.01%	79.02%	98.78%	99.28%

5) 信用期覆盖海上运输周期，不存在“海上漂”的情形

2019年-2020年，公司外销客户主要为 certus 集团，货物运输目的地集中在墨西哥、德国和美国三个国家。从上海外港、洋山港出发至货物运输目的地，海上运输时间集中在 30-45 天左右，而客户与公司约定的信用期为开票后 60 天内现汇付款，以保证其在支付货款时已收到所购产品。2021年-2022年9月，公司新增较多境外客户，货物运输目的地也增加至多国，例如阿根廷、波兰、泰国等地，海上运输周期从 30-45 天变更至 10-70 天左右，客户的信用期从 60 天变更至 60-90 天左右。公司确定每家客户的信用期时，充分考虑海上运输周期的影响，不存在客户未收到货物而提前支付货款的情况。

报告期内，对公司主要外销客户回款流水进行核查，除极少部分客户系集团内财务公司支付款项外，其他客户的付款方名称与账面客户名称保持一致，不存在其他大额第三方回款的情形。境外销售回款核对情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
境外营业收入	5,472.70	7,529.79	5,292.55	6,796.37
境外回款金额	5,472.70	7,158.38	4,510.43	6,796.37
核查金额	5,119.44	6,221.75	3,984.59	6,270.65
核查比例	93.55%	86.92%	88.34%	92.26%

由上表可知，除 certus 集团部分货款无法收回外，报告期内所有外销收入均已回款。公司授予客户的信用期可以覆盖海上运输周期，客户支付货款时相关货物均已实际收到，因此，除正常的海上运输外，公司发货不存在海上漂的情况。

6) 海运周期正常，不存在“海上漂”的情形

根据公司报关系统中的外销提单信息（提运单号），结合承运人提供的运输

信息，核查到港（卸货）时间，海运周期平均为 29.95 天，最短周期为 8 天，最长周期为 76 天，平均海运周期符合外港、洋山港至境外各港口的运输周期，不存在“海上漂”的情形。

海运外销提单记录的销售周期如下：

运输方式	提单数量	最长天数	最短天数	平均天数
水路运输	57	76	8	29.95

（九）核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司报告期内的收入成本表，分析公司境外销售涉及的主要客户、销售产品种类、销售金额、所处国家或地区、销售模式等；

（2）访谈公司销售部负责人，询问与境外客户的合作历史、合作背景、订单获取方式等信息；

（3）访谈公司销售部负责人，了解公司境内外销售产品的定价依据以及确定境外客户信用期的影响因素；获取公司收入成本表，分析公司同类产品境内外销售单价和毛利率的差异及其合理性；搜集公开资料，了解同行业可比公司境内外销售毛利率的差异情况；

（4）通过公开渠道查询公司主要境外结算货币报告期内的汇率波动情况，查看公司报告期内的汇兑损益金额，分析汇率波动对公司经营业绩的影响；

（5）抽查公司与境外客户签署的销售订单，查看贸易条款及运费承担方式；

（6）访谈公司销售部负责人，了解报告期内境外销售收入及占比变动呈增长趋势的原因并分析合理性；

（7）搜索公开资料，查询报告期内全球及各地区汽车产销数据及相关汽车品牌具体车型产销数据，了解下游整车市场需求变化情况；

（8）获取并查阅了公司海关报关数据、出口退税数据，将相关数据与公司境外销售收入进行对比，核查公司境外销售收入的准确性、真实性；

（9）了解公司外销收入区域分布情况，搜索公开资料，了解公司境外销售涉及国家或地区对华贸易政策及关税政策；

（10）了解公司出口产品关税情况，获取公司负担关税产品清单，分析主要

出口国贸易政策变化对公司境外销售的影响；

(11) 获取外销收入明细表，检查销售合同、出口报关单、装箱单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(12) 核查境外客户的回款情况，检查回款客户与销售客户的一致性，并与当期营业收入进行比较，分析是否存在异常的情况；

(13) 获取公司、控股股东、实际控制人等开立或控制的银行账户资金流水，识别是否存在与承运人的异常大额资金往来；

(14) 取得公司 2022 年 9 月的外销提单，获取承运人（船公司）提供的船运信息单，分析海运周期是否存在异常的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司采用直销模式进行境外销售，主要外销客户为全球知名汽车零部件一级供应商，公司与主要外销客户合作情况良好，主要外销客户与公司不存在关联关系；

(2) 报告期内，报告期内，公司境外销售与境内销售产品的单价和毛利率存在差异，主要系境内外销售产品结构，境内外汽车市场产业成熟度、配套车型档次、销售距离带来的能力要求、市场集中度以及项目规模等差异所致，具备合理性，与汽车零部件行业特征及经营模式相匹配；

(3) 报告期内，公司境外销售收入及占比变化主要受客户开拓、项目所处阶段及下游市场需求影响。公司报告期内积极开拓境外新客户及顺利承接 Certus 集团下游客户，为境外业务持续发展奠定了基础。受项目量产、EOP 及下游市场需求影响，公司境外销售收入及占比呈现一定波动，具备合理性；

(4) 报告期内，公司主要境外结算货币汇率存在一定的波动，但汇兑损益金额及占利润总额比例均较小，对公司经营业绩未造成重大不利影响；

(5) 报告期内，公司外销收入与海关报关数据差异主要由不同贸易条款确认境外销售收入与海关数据统计的时间性差异造成，考虑上述因素后，公司外销收入与海关报关数据、出口退税申报收入差异金额较小，具有匹配性；

(6) 报告期内，外销收入确认符合企业会计准则的要求，境外销售回款良好，海运周期不存在异常，除正常的海上运输外，公司不存在“海上漂”的情形。

(7) 公司境外销售主要包括北美、欧洲，公司出口至美国产品在加征关税

清单内，但公司目前产品外销单价多为 FOB/EXW/FCA 价，不承担关税，国际贸易摩擦不会对公司境外销售收入造成重大不利影响。

八、关于原材料采购（审核问询函问题 14）

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人主要原材料是化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件；发行人汽车金属零部件表面处理的主要生产环节是电镀和喷涂，汽车内外饰件的主要生产环节是注塑、电镀和喷涂。

（2）发行人外协加工采购主要是采购电镀、喷涂和其他打磨、修边等外协加工服务，报告期各期外协加工费占比分别为 4.65%、6.03%、4.03%和 4.41%。

请发行人：

（1）结合报告期各期化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料受行业供需变化的影响情况、原材料消耗及库存变化、产销情况等，分析说明报告期内发行人主要原材料采购价格和数量变动原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响；结合报告期各期发行人采购化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料的平均价格与公开市场价格、同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况，列示差异情况并说明原因及合理性、主要原材料采购价格公允性。

（2）说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件的原材料单耗、工时耗用情况，报告期各期原材料耗用量、工时总量与相关产品和服务产量是否匹配，原材料单耗与标准单耗对比情况，单耗水平与同行业可比公司是否存在较大差异。

（3）说明发行人采购的原材料种类和采购单价与同行业可比公司是否存在差异，如是，请进一步说明差异的原因及合理性，并模拟测算对毛利率、和经营业绩的影响。

（4）说明报告期各期直接材料、直接人工、制造费用构成情况及变动原因，单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系，发行人成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况，分析说明差异的原因及合理性。

（5）结合生产模式及业务流程，说明成本核算过程及方法，成本确认合规性及完整性；各月主要原材料结转成本的平均价格与采购价格、市场价格是否

存在重大差异。

(6) 说明将主要生产环节包含的电镀、喷涂工序外协的原因、必要性及合理性，是否涉及关键工序或技术，外协内容、金额及占比与同行业可比公司的差异、原因及合理性，是否形成对外协厂商依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 结合报告期各期化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料受行业供需变化的影响情况、原材料消耗及库存变化、产销情况等，分析说明报告期内公司主要原材料采购价格和数量变动原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响；结合报告期各期公司采购化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料的平均价格与公开市场价格、同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况，列示差异情况并说明原因及合理性、主要原材料采购价格公允性

1. 结合报告期各期化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料受行业供需变化的影响情况、原材料消耗及库存变化、产销情况等，分析说明报告期内公司主要原材料采购价格和数量变动原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响

(1) 主要原材料采购价格变动原因及合理性

报告期内，公司主要原材料有色金属、化学品、塑料粒子及注塑件等价格变动如下：

原材料	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
有色金属	均价（元/kg）	50.14	44.29	34.03	35.30
	价格变动	13.20%	30.17%	-3.60%	
化学品	均价（元/kg）	18.46	17.22	16.38	14.79
	价格变动	7.18%	5.15%	10.74%	
塑料粒子	均价（元/kg）	23.02	23.27	22.41	24.25
	价格变动	-1.11%	3.88%	-7.61%	
注塑件	均价（元/件）	0.83	0.96	0.89	1.46
	价格变动	-13.70%	7.62%	-38.91%	

注：本题涉及采购金额及单价除特别注明外均为不含税数据，下同

1) 有色金属

公司采购的有色金属主要包括镍金属、锌金属及铜金属。有色金属是电镀表

面处理的主要原材料，同时也是公司采购化学品中主盐的有效成分。公司有色金属采购参考上海有色金属网及长江有色金属网同类产品现货价格与供应商协商定价，价格随行就市。报告期内，公司主要有色金属采购均价如下：

单位：元/kg

有色金属	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
镍金属	175.15	125.85	106.09	114.64
锌金属	24.51	22.38	18.80	20.18
铜金属	62.66	61.60	47.24	44.10

① 镍金属

镍金属是公司电镀表面处理的主要镀层材料之一，在金属零部件或内外饰件表面形成锌镍合金镀层或镍镀层。镍金属属于大宗商品，其采购价格随市场供求而波动。

从需求端看，镍金属具有良好的可塑性、延展性及抗腐蚀性，被广泛应用在不锈钢、镍基合金、电镀、动力电池等领域，其中，不锈钢是第一大应用领域，约占全球镍消费的2/3，动力电池也是近年镍需求量增长较快的领域。

从供给端看，全球镍矿资源主要集中于印尼、澳大利亚、巴西、加拿大、俄罗斯等国家。根据美国地质调查局发布的数据，2019-2022年全球已探明镍储量为8,900万吨、9,400万吨、9,544万吨和10,207万吨；镍矿产量分别约为261万吨、250万吨、273万吨和330万吨，镍储量充足，镍矿产量整体稳定并有上升的趋势。2019年8月印尼政府宣布自2020年1月起全面禁止镍矿石出口，镍矿石只能销售给印尼国内进行精加工后才能出口，但当时印尼镍矿精炼能力不足，无法消化过量的镍矿石产量，导致2020年全球镍矿产量有所下降。我国镍矿储量较少，开采及冶炼成本高，主要依赖从印尼及菲律宾进口镍矿石进行冶炼，因此国内镍金属供给主要受前述两国出口影响。

结合镍金属市场供需情况，2019年下半年，受印尼镍矿石出口禁令影响，镍金属供给收紧，价格开始走高。2020年，经济形势变化，全球不锈钢产量下降，对镍金属需求减少，但由于镍矿石供给也因经济形势变化及印尼出口禁令而减少，综合导致镍金属价格略有降低。2021年，经济形势逐步好转，不锈钢产量上升，同时全球低碳化推动新能源汽车市场发展，对动力电池的需求激增，导致镍金属供不应求，价格进入持续增长阶段。2022年初，俄乌冲突导致俄罗斯

出口贸易受到影响，导致镍金属供给减少，价格大幅上升；4月以后受美联储激进加息影响，大宗商品市场需求整体低迷，镍金属价格开始回落；9月以后美联储加息政策缓和，大宗商品市场需求恢复，镍金属价格略有回升。

报告期内，公司采购镍金属以及硫酸镍、氯化镍等含镍主盐的价格受镍金属市场价格影响，2019年下半年上涨，2020年上半年下降，2020年下半年以后持续上涨，2022年5月回落，9月略有上升。

② 锌金属

锌金属是公司电镀表面处理的主要镀层材料之一，在金属零部件表面形成锌镍合金镀层或锌镀层。锌金属属于大宗商品，其采购价格随市场供求而波动。

从需求端看，锌金属具有良好的压延性、抗腐性和耐磨性，广泛应用于电镀、汽车、军工等领域。全球锌消费有一半以上应用于防腐蚀镀层，此外还用于生产压铸合金、黄铜、电池等。

从供给端看，全球锌资源主要集中于澳大利亚、中国、墨西哥和俄罗斯等国家。根据美国地质调查局发布的数据，全球锌资源储量约2.5亿吨，2019-2022年锌矿产量分别约为1,270万吨、1,200万吨、1,270万吨和1,200万吨，锌储量充足，产量整体较为稳定。我国锌矿资源较为丰富，也是精炼锌的主要生产国之一，但由于消费量巨大，仍需进口锌矿石及锌锭作为供给补充。

结合锌金属市场供需情况，2019年初，受环保整治关停小型锌冶炼厂及新建矿山有限等影响，我国锌矿供给量进入收缩期，导致锌价有所上升；自第二季度开始，受中美贸易争端等因素影响，宏观经济放缓，锌金属需求量减少，导致锌价回落；2020年初经济形势变化，锌金属需求量进一步减少，导致锌价继续下行；二季度以后随着国内经济形势好转，锌金属需求量有所恢复，锌价开始反弹。2021年开始，在全球“碳中和”背景下，能耗双控，锌金属冶炼成本增加，导致锌价缓慢上涨。2022年4月开始受美联储激进加息影响，大宗商品市场需求整体低迷，锌价有所回落；8月以来，美联储加息政策缓和，大宗商品市场需求有所恢复，锌金属价格有所回升。

报告期内，公司锌金属采购价格受市场价格影响，2019年先升后降，2020年初持续下行，2020年二季度至2022年初缓慢上涨，2022年4月开始价格回落，8月以来有所回升。

③ 铜金属

铜金属是公司电镀表面处理的主要镀层材料之一，在内外饰件表面形成铜镀层。铜金属属于大宗商品，其采购价格随市场供求而波动。

从需求端看，铜具有优良的延展性、导热和导电性，广泛用于电力、建筑、家电、交通运输等各行业。其中，铜是最适合作为导体的非金属材料，电线电缆对其需求非常高。新能源汽车电机、电池和充电装置中也需要大量用铜。

从供给端看，全球铜矿资源主要集中于智利、秘鲁、澳大利亚、俄罗斯等地。2021年底全球铜储量约为8.8亿吨，2019-2022年铜矿产量分别约为2,040万吨、2,060万吨、2,120万吨和2,200万吨，储量充足，产量整体较为稳定。我国铜矿储量稀少，主要依赖从智利和秘鲁进口铜矿石冶炼，因此国内铜金属供给主要受前述两国出口影响。

结合铜金属市场供需情况，2019年，铜金属市场供需平衡，铜价基本稳定。2020年初受经济形势变化影响，铜需求量大幅减少，铜价下降；4月开始随着经济形势好转，铜需求量恢复，铜价上涨。2021年开始，铜矿石主产地秘鲁受外部环境影响关闭边境，导致铜矿供给收紧，铜价创下价格新高；5月以后受国内经济放缓、房地产投资明显降温等因素影响，铜需求量减少，导致铜价高位回落。2022年4月以后，受美联储激进加息影响，大宗商品市场需求整体低迷，铜金属价格进一步降低；8月以来，美联储加息政策缓和，国内防疫政策也进一步优化，导致铜需求量有所恢复，价格回升。

报告期内，公司采购铜金属以及硫酸铜等含铜主盐的价格受铜金属市场价格影响，2019较为稳定，2020年4月开始持续上涨，2021年5月以后稍有回落后保持稳定，2022年4月以后价格降低，8月以来有所回升。

2) 化学品

公司所采购的化学品主要是电镀环节使用的各种化学材料，包括主盐、酸碱及添加剂等。公司根据各类化学品不同的市场供求情况，参照其市场价格，与供应商协商确定采购价格。报告期内，各类主要化学品平均采购价格如下：

单位：元/kg

化学品	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
主盐	38.51	31.00	27.04	28.99
酸碱	1.66	1.46	1.15	1.27

化学品	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
添加剂	49.21	47.54	47.54	43.90

① 主盐

主盐是形成镀层组分的金属盐类，主要包括硫酸镍、氯化镍、硫酸铜等。

从需求端看，主盐主要用于电镀、化工、动力电池等领域，以电镀领域应用为主，硫酸镍还可用作动力电池正极材料，硫酸铜还可用作杀菌消毒等。

从供应端看，主盐一方面可以利用金属冶炼环节中间品进行制备，另一方面可以利用纯金属与酸反应进行制备。主盐应用领域相对较窄，供给相对稳定。

虽然主盐总体供求稳定，但主盐由金属离子及酸根离子组成，市场价格主要受其中金属离子即相关有色金属价格影响，因此，公司主盐采购价格通常受其相关有色金属市场供求影响而波动。

2020 年以来，镍、铜等有色金属价格呈现不同程度上涨，导致公司主盐平均采购价格呈现上升趋势。

② 酸碱

酸碱用于除油及电镀环节，主要包括氢氧化钠、盐酸等。

A. 氢氧化钠

公司采购氢氧化钠主要用于除油及碱性电镀环节。除油环节主要是利用氢氧化钠碱溶液皂化作用除去可皂化性油脂；碱性电镀环节其是电镀液组成成分。

从需求端看，氢氧化钠是重要的化工原料，广泛用于化工、印染、纺织等行业，其中最主要的应用是电解铝行业中用于处理铝矿石，约占其总消费量的 30%。从供给端看，我国氢氧化钠生产较为成熟，2016 年以来产能和产量呈平稳增长趋势。因环保要求，氢氧化钠产能被严格限制，供给量不会大幅增长。

报告期内，国内氢氧化钠供需总体平衡，市场价格基本稳定。2021 年四季度，受能耗双控影响、氢氧化钠供给收紧，同时，在经济形势好转的情况下，电解铝行业开工率提高对氢氧化钠需求增加，导致氢氧化钠市场价格大幅上升。

报告期内，公司采购氢氧化钠的均价分别为 3.24 元/kg、2.69 元/kg、3.12 元/kg 和 4.32 元/kg，与氢氧化钠供求情况及市场价格变动趋势基本一致。

B. 盐酸

公司采购盐酸主要用于酸洗及酸性电镀环节。酸洗环节主要是利用盐酸与金

属基材表面的化学反应去除铸件表面油污、锈蚀等，同时腐蚀掉一部分铁基体，便于后续清洗和电镀；酸性电镀环节其作为电镀液组成成分。

从需求端看，盐酸是重要的化工原料，广泛用于化工、染料、医药、食品、冶金等行业，需求广泛。从供给端看，盐酸一方面可以通过氯气和氢气合成制备，另一方面由于氯化氢是工业生产的常见副产品，将其溶于水后进行处理也可以制成工业盐酸，因此，盐酸供给总体较为充足。虽然盐酸总体供求稳定，但由于盐酸需要及时销售或处理，且在运输方面有特殊要求，故不同区域、不同客户、不同同时点的市场价格会呈现一定波动。

考虑到市场价格的波动因素，公司采购盐酸，通常与供应商签署年度框架协议以锁定年内及年度之间盐酸的供货价格。报告期内，盐酸采购均价分别为 0.68 元/kg、0.69 元/kg、0.77 元/kg 和 0.83 元/kg，整体波动不大，均价变动主要由于采购浓度较高的盐酸比例逐年增加。

③ 添加剂

A. 添加剂的分类

公司所采购的添加剂是为了提高电镀质量和效果而添加的化学物质，种类较为丰富，主要包括钼活化剂、金属基材电镀添加剂、非金属基材电镀添加剂、钝化剂和封闭剂等。报告期内，各类添加剂的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 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
钼活化剂	511.56	19.50%	759.85	24.28%	719.21	22.20%	468.35	15.37%
金属基材电镀添加剂	813.82	31.02%	847.44	27.08%	1,025.86	31.66%	1,033.72	33.92%
非金属基材电镀添加剂	311.47	11.87%	441.07	14.09%	379.33	11.71%	398.03	13.06%
钝化剂	264.63	10.09%	295.64	9.45%	283.36	8.75%	202.54	6.65%
封闭剂	242.57	9.25%	245.87	7.86%	312.24	9.64%	385.54	12.65%
其他	479.49	18.28%	539.84	17.25%	520.26	16.06%	559.68	18.36%
合计	2,623.53	100.00%	3,129.73	100.00%	3,240.26	100.00%	3,047.86	100.00%

钼活化剂用于活化环节，在非金属零部件表面吸附一层钼离子，使其金属化，从而便于后续电镀操作。金属及非金属基材电镀添加剂是在金属基材零部件、非

金属基材零部件电镀环节添加的用于提高电镀质量和效果的添加剂。钝化剂用于钝化环节，在镀层表面生成致密钝化膜，隔绝电镀层与空气直接接触。封闭剂用于封闭环节，能够进一步增强钝化膜致密性，提升零部件防腐耐磨性。

B. 添加剂采购价格整体情况

公司采用的添加剂属于非大宗原材料，其高附加值主要来源于供应商的配方。添加剂供应商往往会根据客户的工艺技术要求、采购规模、货款账期和资信情况等，采取不同的报价策略。还有少数添加剂，如钯活化剂，因含有价格较高的钯金属离子，对成本影响较大，钯活化剂报价会主要考虑金属钯的市场供求和市场价格。公司综合考虑供应商市场报价，与供应商协商定价。

从需求端看，添加剂往往需要根据客户的需求采用不同的配方，因此没有统一的市场价格。公司所采购的添加剂主要应用于电镀表面处理，总体市场需求量随电镀表面处理市场需求变化。

从供给端看，公司所采购的添加剂主要来自知名供应商麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司、安美特（中国）化学有限公司等提供，供给较为充分。

因此，报告期内，添加剂供需总体稳定，市场价格也总体稳定。但其中含有稀有金属钯的钯活化剂，因钯金属市场供求和市场价格波动，导致采购价格随之波动，带来添加剂总体采购均价的波动。

C. 钯活化剂

钯活化剂的主要成分为氯化钯，主要应用于汽车内外饰件电镀的活化环节。报告期内，钯活化剂的采购均价分别为 2,532.47 元/kg、3,082.86 元/kg、3,286.96 元/kg 和 3,190.36 元/kg。钯活化剂主要含有钯金属离子，其价格变动受钯金属市场供求和市场价格波动影响分析如下：

从需求端看，钯金属是航天、航空、航海、兵器和核能等高科技领域以及汽车制造业不可缺少的关键材料，主要作为汽车排气系统净化装置中三元催化剂的组成部分，净化汽油动力车辆的尾气排放。

从供给端看，钯属于铂族金属，是四大贵金属之一。根据美国地质调查局 USGS 的数据，2021 年全球铂族金属已探明储量仅为 7 万吨，其中南非的储量占到九成。2021 年全球钯产量为 200 吨，其中南非和俄罗斯产量占全球比重分别为 40%和 37%。我国铂族金属储量较为匮乏，钯的供应较为依赖国际市场。

结合钯金属市场供需情况，2019年，随着国际及国内汽油车排放标准升级，对三元催化剂单车需求量提升，导致全球钯的总需求量上涨，钯金属价格上涨。2020年初经济形势变化、汽车产销量下降，钯金属需求量萎缩，价格随之大幅回落，下半年随着经济形势好转，钯金属需求量有所恢复，价格回升。2021年，受“缺芯”及新能源汽车冲击等因素影响，传统燃油车销量下滑，钯需求量下降、价格下滑。2022年初受俄乌冲突影响，俄罗斯钯金属对外贸易受到影响，钯金属供给受到重大影响，钯价格大幅上升；4月开始，受经济形势变化及美联储激进加息影响，大宗商品市场需求整体低迷，钯价格回落；7月以后，俄乌冲突进一步深化，钯价格再次上升。

公司钯活化剂采购价格受钯金属市场价格影响 2019 年逐渐上涨，2020 年上半年下降、下半年回升，2021 年逐步下降，2022 年先大幅上升，之后有所回落，7 月后再度上涨。

3) 塑料粒子

公司采购的塑料粒子主要用于汽车内外饰件的注塑环节，种类型号较多，主要包括 PC、ABS 和 PC/ABS。公司塑料粒子采购价格会考虑市场供求以及同类产品的现货价格，经多家供应商询比价后确定。

报告期内，各类主要塑料粒子采购价格如下：

单位：元/kg

有色金属	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
PC	30.27	30.44	21.95	26.50
ABS	18.75	19.46	19.16	20.78
PC/ABS	22.46	22.39	25.47	27.73

塑料粒子的原料丙烯、苯乙烯、丁二烯等系石油化工的产物，因此塑料粒子的价格与原油价格有一定相关性。同时，塑料粒子通常采取代理或经销模式，在各级经销商传导下，市场供需对价格影响较为充分。此外，公司采购的塑料粒子大部分属于工程粒子及改性粒子，定制化程度高，高附加值来源于供应商的改性配方，型号种类不同、配方不同，价格也会不同。

从需求端看，塑料粒子主要用于制作各类塑料制品。2019-2022 年，我国塑料制品产量 8,184 万吨、7,603 万吨、8,004 万吨和 7,771 万吨，需求量较大。

从供给端看，塑料粒子原材料主要来自石油化工，因此塑料粒子价格与原油

价格有相关性。我国是塑料粒子及塑料产品的主要生产国之一，供需两旺。

结合塑料粒子市场供需情况，2019年，受塑料行业产能扩张、中美贸易战及原油价格大幅下挫等因素的影响，塑料粒子供求及市场价格整体震荡下行。2020年起市场价格趋于稳定，9月开始，国际原油价格因OPEC石油组织渐进式收缩减产政策而开启上涨行情，塑料粒子生产成本上升、供给减少，导致价格上涨。2021年6月以后，随着国内塑料粒子总产能增加，供应充足，导致价格逐渐回落。

报告期内，公司PC、ABS和PC/ABS等各类塑料粒子的采购价格主要受塑料粒子市场价格影响以及各类粒子定制化程度不同影响。其中，PC、ABS与塑料粒子市场价格变动基本一致，总体呈现出2019年震荡下降，2020年总体平稳，2021年上涨，2022年略有回落。PC/ABS由于定制化程度相对较高，除受塑料粒子市场价格影响外，不同型号塑料粒子之间单价差异较大，因此与塑料粒子市场价格存在一定差异，同时，报告期内公司更换过部分PC/ABS粒子型号，价格较低，拉低了PC/ABS粒子平均采购价格。

4) 注塑件

注塑件主要是汽车内外饰件注塑毛坯。公司采购注塑件定价主要结合注塑件大小、使用原料、注塑工艺等，按照原材料成本加上一定加工费用确定采购价格，不同注塑件的价格差异较大。

从需求端看，注塑件主要用于制作各类塑料制品。2019-2022年，我国塑料制品产量8,184万吨、7,603万吨、8,004万吨和7,771万吨，需求量较大。

从供给端看，注塑件使用的原材料主要为各类塑料粒子。我国是世界塑料生产和消费的第一大国，供需两旺。

报告期内，公司与主要注塑件供应商均签订年度框架协议，确定每种注塑件在当年的采购价格，当年注塑件采购价格较为稳定。各年度注塑件采购均价变动主要由于采购注塑件结构差异导致。

(2) 主要原材料采购数量变动原因及合理性

报告期内，公司主要原材料采购、消耗及库存变化情况如下：

单位：万件、吨

项目	2022年1-9月/ 2022.9.30	2021年度/ 2021.12.31	2020年度/ 2021.12.31	2019年度/ 2021.12.31
----	-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

有色金属	采购数量	283.84	316.31	382.41	423.01
	消耗数量	286.11	339.25	374.25	417.99
	库存数量	34.25	36.52	59.46	51.31
化学品	采购数量	1,680.16	2,094.43	2,188.82	2,327.99
	消耗数量	1,668.54	2,072.95	2,171.41	2,389.04
	库存数量	179.60	167.99	146.42	129.00
塑料粒子	采购数量	386.78	471.30	419.85	401.33
	消耗数量	373.13	445.78	412.17	391.94
	库存数量	83.04	69.39	43.87	35.98
注塑件	采购数量	1,092.65	1,289.00	725.63	651.17
	消耗数量	1,092.65	1,289.00	725.63	651.17
	库存数量				

注：注塑件单位为万件，其他原材料单位为吨

报告期内，公司产品、服务的产销量情况

产品/服务	项 目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
汽车金属 零部件表 面处理	产量（万件）	2,978.27	3,383.46	2,976.64	2,855.29
	销量（万件）	2,936.32	3,324.54	2,913.33	2,784.43
	产销率	98.59%	98.26%	97.87%	97.52%
汽车内外 饰件	产量（万件）	1,949.10	2,226.43	1,891.94	1,761.91
	销量（万件）	1,819.15	2,158.42	1,811.05	1,715.84
	产销率	93.33%	96.95%	95.72%	97.39%

公司主要采用“以销定产、以产定购、安全库存”的生产经营模式，原材料消耗及采购与产品的产销量直接相关。报告期各期，原材料采购数量和消耗数量整体基本一致，原材料期末库存较小，基本保持稳定。

塑料粒子采购及消耗情况与产品产销量变动趋势一致；公司化学品及有色金属原材料采购量和消耗量与产品产销量变动趋势相反，主要原因系报告期内公司持续改进生产工艺，化学品及有色金属单耗有较大幅度的降低。

(3) 报告期内原材料价格采购价格和数量变动对公司经营业绩的影响

公司营业成本中，直接材料金额较上年变动比例如下：

单位：万元

项 目		2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料采购金额	金额	6,861.89	7,689.28	6,559.37	6,893.29
	变动率	18.99%	17.23%	-4.84%	-
营业成本-直接材料	金额	7,156.30	8,081.92	7,076.43	7,016.90
	变动率	18.06%	14.21%	0.85%	-
营业成本	金额	17,408.22	20,421.82	17,377.68	16,489.45
	变动率	13.66%	17.52%	5.39%	-
营业收入	金额	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
	变动率	12.74%	17.16%	-0.55%	-
利润总额	金额	4,904.67	5,590.65	4,910.75	4,788.53
	变动率	16.97%	13.85%	2.55%	-

注：2022 年 1-9 月变动率数据已做年化处理

如前分析：

1) 报告期内，各类原材料采购价格随市场情况呈现一定波动，变动情况合理。公司原材料种类繁多，各类原材料价格变动对公司业绩影响有限。对于部分受市场价格波动较大的原材料，如有色金属、化学品中含有金属离子的主盐、钼活化剂等，公司通过多方比价、做好采购计划和采购安排等方式控制原材料价格波动对成本影响；对于其他原材料，比如大部分化学品添加剂、定制化塑料粒子等，由于原材料高附加值主要来源于供应商的配方，其直接材料的市场价格波动对原材料采购价格影响有限；公司还积极通过签订长期框架合同锁定价格等方式减少原材料价格波动对成本影响。

此外，为降低原材料价格波动对公司经营业绩的不利影响，公司会在新承接项目时充分考虑其对成本产生的影响，相应提高新项目产品报价；而对于原有项目，在次年与客户重新议价时也会充分沟通，降低原材料价格波动对业绩的影响。

2) 报告期内，各类原材料采购及消耗数量产品产销量变动趋势一致。同时，公司通过积极改进生产工艺，提高材料利用效率，降低了化学品及有色金属原材料的成本单耗。一定程度抵销了原材料价格上涨对经营业绩的影响。

3) 综合来看，原材料采购价格、数量变动通过生产耗用体现到生产成本，最终反映到公司经营业绩中。

由上表可见，报告期内，原材料采购金额、营业成本中直接材料变动率与公司营业收入、营业成本、利润总额的变动率基本匹配。原材料价格及数量变动综合对公司业绩影响较小。

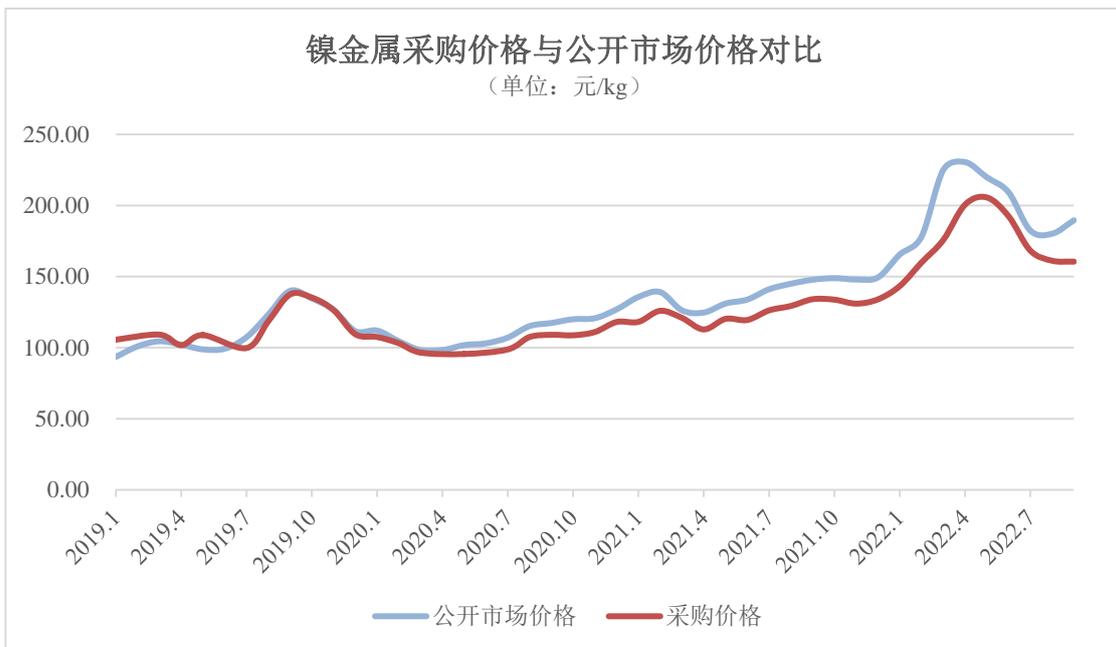
2. 结合报告期各期公司采购化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等原材料的平均价格与公开市场价格、同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况，列示差异情况并说明原因及合理性、主要原材料采购价格公允性

(1) 报告期各期公司采购有色金属的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

报告期内，公司采购的有色金属主要包括镍金属、锌金属及铜金属。

1) 镍

报告期内，公司镍采购价格与市场价格对比情况如下图：



注：市场价格数据来自 wind

如上图，镍金属采购价格与市场价格变动趋势基本一致，差异较小，价格公允。

报告期内，镍金属供应商主要有 4 家，不同供应商采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

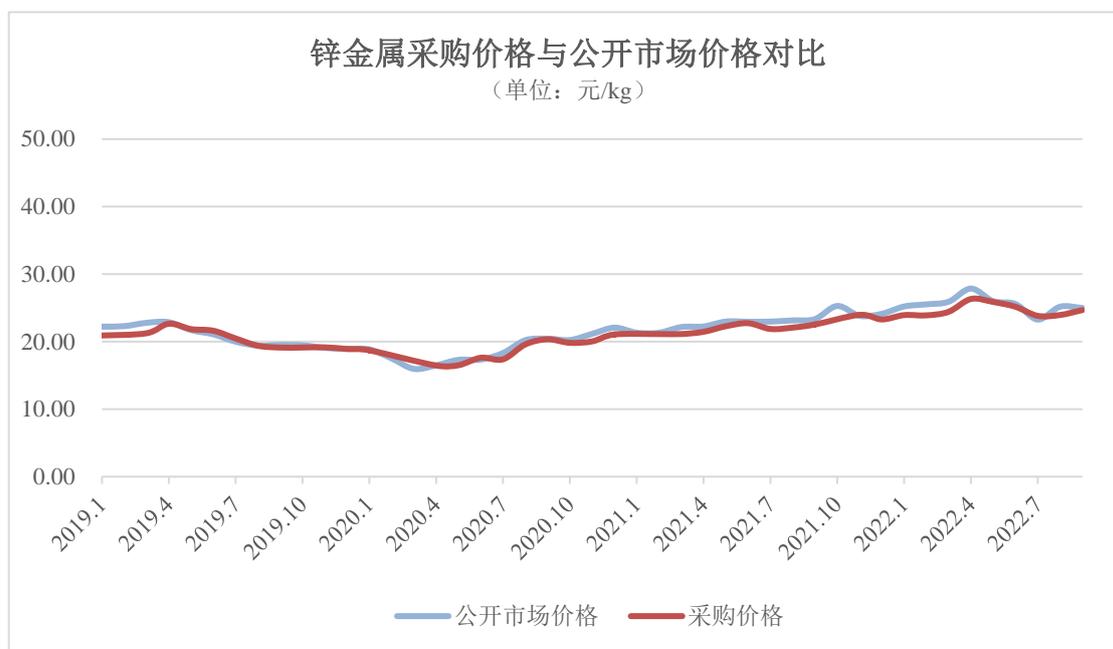
供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广东华创化工有限公司华东分公司	172.97	129.55	106.32	111.50

宁波神化化学品经营有限责任公司	156.71	126.72	103.68	106.19
上海徽深金属材料有限公司	191.41	123.11	111.25	
上海洛林物资有限公司	198.67	126.21	103.44	116.19

由上表可知，镍金属不同供应商之间采购价格差异较小，价格公允。2022年1-9月向上海洛林物资有限公司及上海徽深金属材料有限公司采购的镍金属单价较高，主要原因系采购时间不同。公司向供应商采购的镍金属均以当时市场价格为基础，向上海洛林物资有限公司及上海徽深金属材料有限公司采购时镍金属市场价格处于相对高点，导致不同供应商之间平均采购价格有所不同，差异具有合理性。

2) 锌金属

报告期内，锌金属采购价格与市场价格对比如下图：



注：市场价格数据来自 wind

如上图，锌金属采购价格与市场价格变动趋势一致，差异较小，价格公允。

报告期内，锌金属主要供应商为石家庄新日锌业有限公司，采购价格如下：

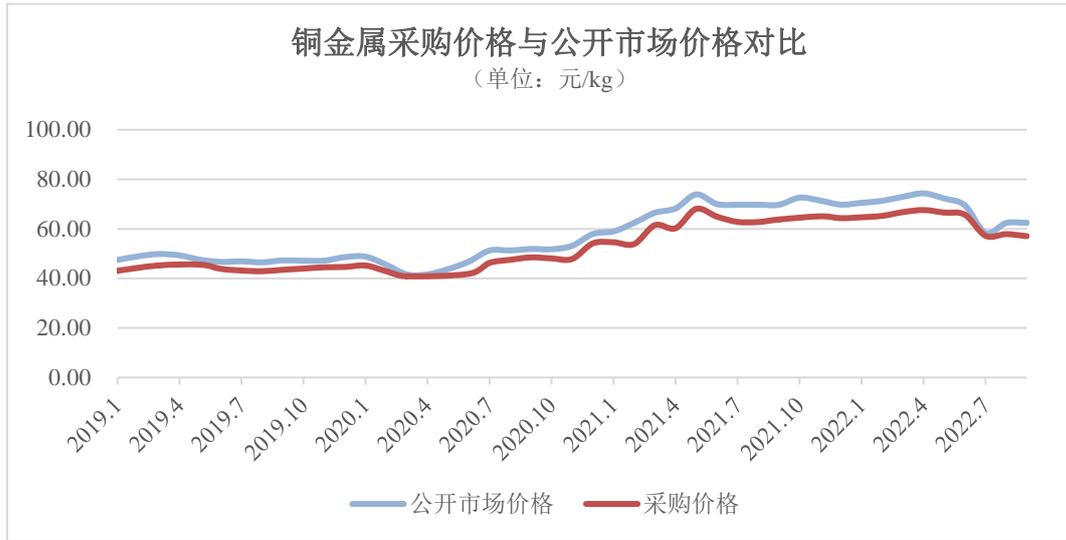
单位：元/kg

供应商名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
石家庄新日锌业有限公司	24.51	22.37	18.80	20.18

公司向石家庄新日锌业有限公司采购锌金属价格与市场价格接近。

3) 铜金属

报告期内，铜金属采购价格与市场价格对比如下图：



注：市场价格数据来自 wind

如图，铜金属采购价格与市场价格变动趋势一致，差异较小，价格公允。

报告期内，铜金属供应商主要有 4 家，不同供应商采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波神化化学品经营有限责任公司	63.92			
广东华创化工有限公司华东分公司	63.53	61.93	47.24	43.58
上海洛林物资有限公司	60.62	64.37		
恒洋科技产业发展有限公司	57.06	53.89		44.47

由上表可知，不同供应商铜金属采购价格接近，采购价格公允。2021 年公司向恒洋科技产业发展有限公司采购的铜金属价格较低，主要由于公司仅在 2021 年 9 月向其采购铜金属，当时铜金属市场价格相对较低，该价格差异具有合理性。

(2) 报告期各期公司采购化学品的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

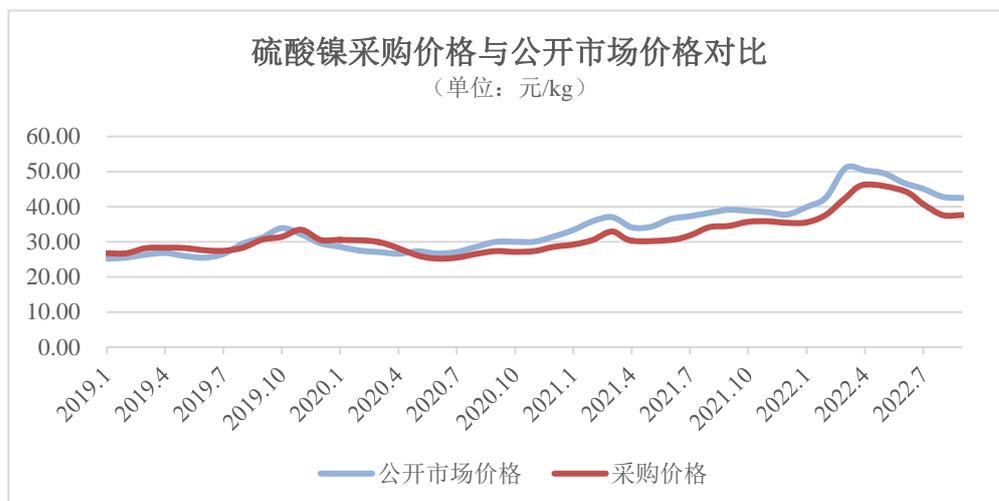
报告期内，公司采购的化学品主要分为主盐、酸碱、添加剂等。

1) 报告期各期公司采购主盐的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

主盐主要包括硫酸镍、氯化镍、硫酸铜等，其中以硫酸镍采购金额为最高，

约占主盐采购总量的 70%，故以下主要分析硫酸镍采购价格情况。

报告期内，硫酸镍采购价格与市场价格对比如下图：



注：市场价格数据来自 wind

由上图可知，报告期内，公司硫酸镍的采购价格与市场价格变动趋势一致，价格差异较小，价格公允。

报告期内，硫酸镍主要供应商有 5 家，不同供应商的采购价格对比如下：

单位：元/kg

供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广东光华科技股份有限公司	40.60	34.15		
广东华创化工有限公司华东分公司	42.00	30.44	26.96	28.70
上海洛林物资有限公司	36.58	32.69	27.89	
恒洋科技产业发展有限公司		30.31	26.11	29.30
优耐铜材（苏州）有限公司			30.26	30.63

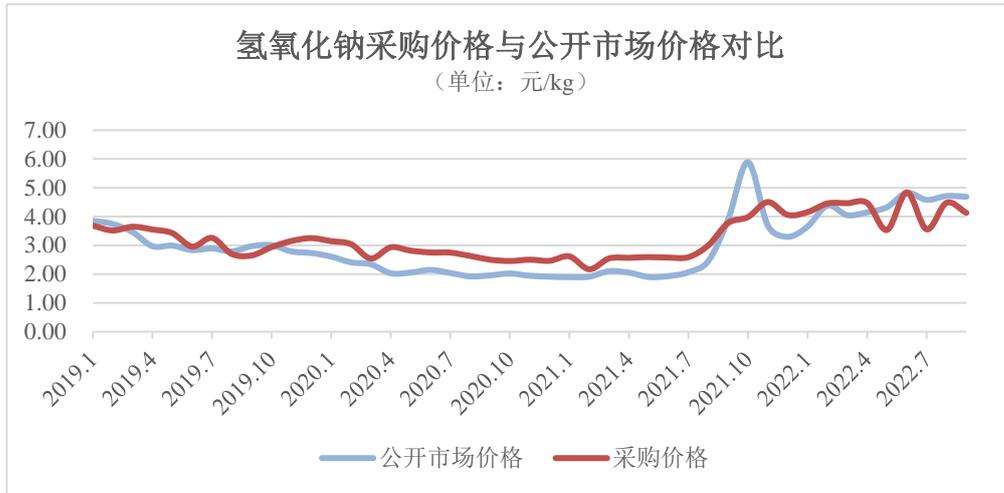
由上表可知，公司向不同供应商采购的硫酸镍均价基本一致，价格公允。2022 年 1-9 月向上海洛林物资有限公司采购的硫酸镍均价略低，主要是由于采购时间的差异，向其采购硫酸镍时市场价格处于相对低点，因此导致供应商之间采购均价稍有差异，差异具有合理性。

2) 报告期各期公司采购酸碱的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

酸碱主要包括氢氧化钠、盐酸等。

① 氢氧化钠

报告期内，氢氧化钠的采购价格与市场价格对比如下图：



注：市场价格数据来自 wind

由上图可知，公司氢氧化钠采购价格与市场价格变动趋势一致，价格差异较小，价格公允。

报告期内，不同供应商的氢氧化钠采购价格对比如下：

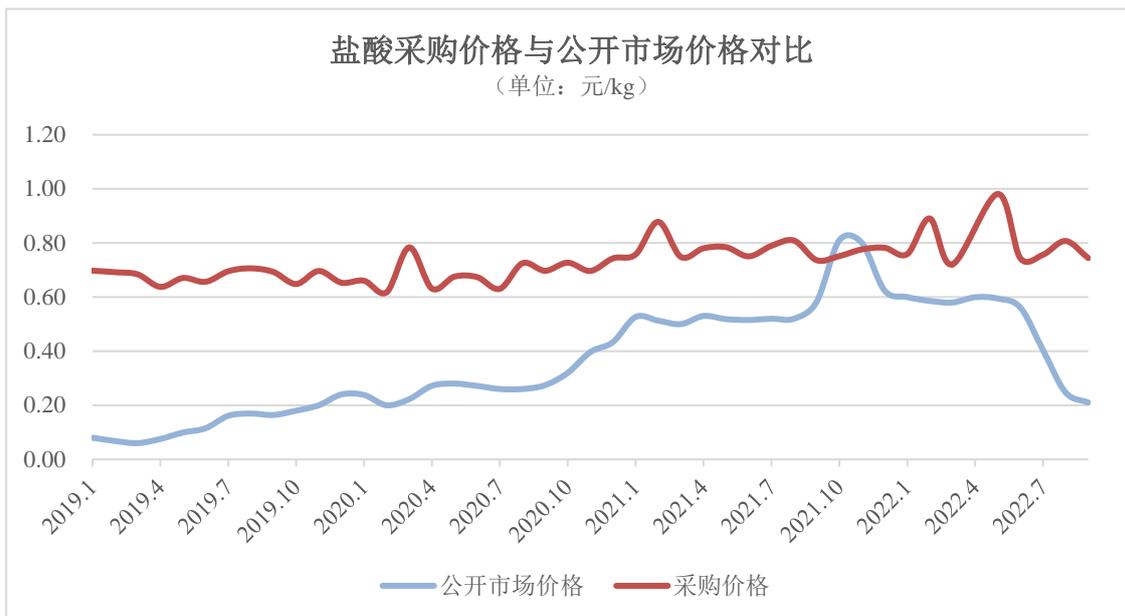
单位：元/kg

供应商名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
上海洛林物资有限公司	5.16	3.74		
广东华创化工有限公司华东分公司	5.31	3.73	3.04	4.00
昆山博浩化工有限公司	2.16	2.20	2.21	2.30

由上表可知，公司向不同供应商采购氢氧化钠的价格存在一定差异，主要原因是向昆山博浩化工有限公司采购氢氧化钠大部分为浓度在25%-32%之间的溶液，而向其他两家供应商采购的氢氧化钠为99%固体。2022年1-9月氢氧化钠采购价格较高，主要因氢氧化钠市场价格升高导致。

② 盐酸

报告期内，公司的盐酸采购价格与市场价格对比如下图：



注：市场价格数据来自 wind；盐酸价格与浓度相关，盐酸浓度种类多样，图中盐酸采购价格和市场价格均采用 31%浓度盐酸进行对比

公司盐酸采购价格和市场价格变动趋势存在一定差异，主要系公司与盐酸的主要供应商以签订年度框架协议的方式锁定每年内盐酸的供货价格，保证采购价格的稳定，故与市场价格存在一定差异，具有合理性。

报告期内，不同供应商的盐酸采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
昆山博浩化工有限公司	0.67	0.77	0.66	0.61
南通威尔特化工试剂有限公司	1.63	2.26	2.26	2.28

由上表可知，公司向不同供应商采购盐酸的价格存在一定差异，主要原因是向南通威尔特化工试剂有限公司采购的盐酸浓度为 36%-38%，而向昆山博浩化工有限公司采购的盐酸浓度为 31%。2022 年 1-9 月向南通威尔特化工试剂有限公司采购价格降低，主要原因是公司向其采购了部分浓度为 31%的盐酸。

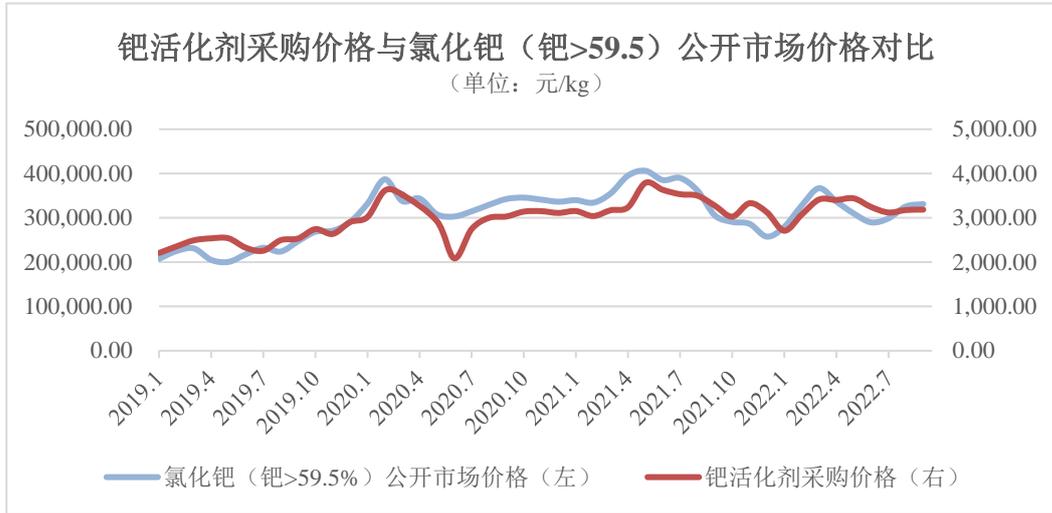
3) 报告期各期公司采购添加剂的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

① 钪活化剂

钪活化剂含稀有金属钪离子的添加剂，其采购价格变动趋势与对应的金属钪市场供求相关。

钼活化剂的市场价格难以取得，因其主要成分为氯化钼，故以氯化钼的市场价格代替钼活化剂的市场价格。

报告期内，公司钼活化剂采购价格与氯化钼市场价格以及与金属钼的市场价格对比如下图：



注：市场价格数据来自 wind

如上图，钼活化剂采购价格与氯化钼市场价格变动趋势基本一致。同时，也与金属钼的市场价格变动趋势基本一致。钼活化剂采购价格公允。

报告期内，不同供应商的钼活化剂采购价格的比较情况如下：

单位：元/千克

供应商	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
昆山市亚久化工有限公司	3,203.64	3,261.49		
安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司		3,312.90	3,245.01	3,107.33
麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	2,574.77	3,269.13	2,950.15	2,470.49

钼活化剂多家供应商的价格之间略有差异，主要原因系不同供应商钼活化剂中氯化钼的浓度不同。2021 年引入供应商昆山市亚久化工有限公司，此供应商所提供的钼活化剂适用范围更广，能够同时适用单色和双色电镀，且价格适中，2022 年开始主要向其采购。

② 其他添加剂

公司其他添加剂价格主要取决于供应商配方及公司与供应商之间的市场化

协商定价，无公开市场价格。

A. 金属基材电镀添加剂

报告期内，公司金属基材电镀添加剂供应商主要有 2 家，不同供应商采购价格比较如下：
单位：元/kg

序号	供应商	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	68.61	66.04	71.21	67.33
2	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	51.51	49.18	53.12	56.23

公司向安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司采购的金属基材电镀添加剂平均采购价格略高于麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司，主要原因是公司向两家供应商采购的金属基材电镀添加剂成分并不完全相同。此外，公司向安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司采购了部分价格较高的多倍浓缩添加剂。

B. 非金属基材电镀添加剂

报告期内，公司非金属基材电镀添加剂的主要供应商有 2 家，不同供应商采购价格比较如下：
单位：元/kg

序号	供应商	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	74.87	70.78	63.53	75.17
2	苏州万翔化工有限公司	65.16	68.30	75.91	74.46

公司向麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司和苏州万翔化工有限公司采购的非金属基材电镀添加剂平均采购单价没有明显差异。

C. 钝化剂

报告期内，公司钝化剂的主要供应商有 3 家，不同供应商采购价格比较如下
单位：元/kg

序号	供应商	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	94.12	97.84	94.23	83.13
2	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	64.89	58.70	56.96	56.90
3	上海碧润贸易有限公司	60.58	58.99	60.75	61.72

公司向麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司和上海碧润贸易有限公司采购的

钝化剂价格没有明显差异，而向安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司采购的钝化剂平均单价较高。主要原因为公司向安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司采购了部分价格较高的钝化剂两倍浓缩液。

D. 封闭剂

报告期内，公司封闭剂的主要供应商有 3 家，不同供应商采购价格比较如下：

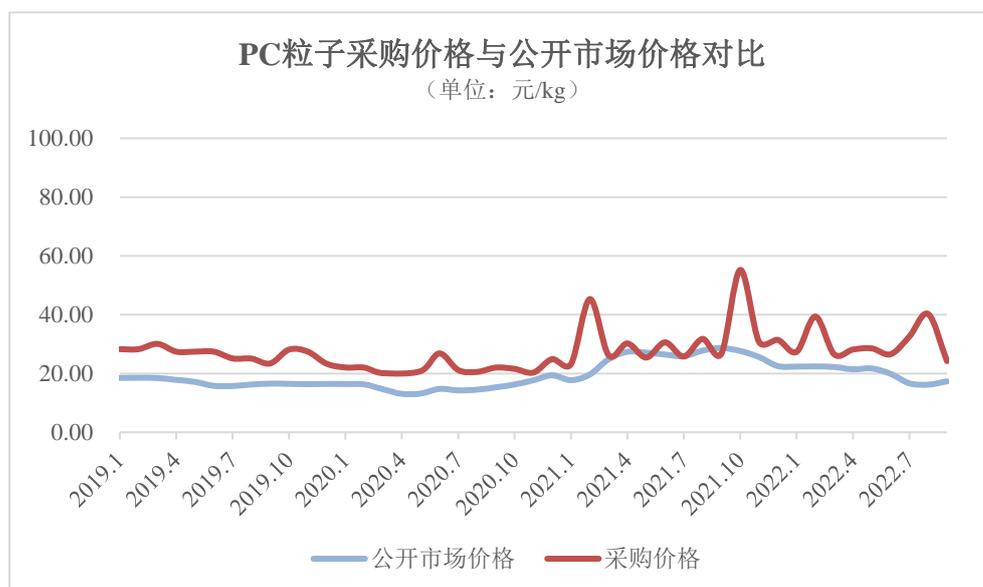
单位：元/kg

序号	供应商	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	111.84	108.51	113.88	114.54
2	上海碧润贸易有限公司	72.88	73.19	73.14	72.65
3	晶琦科技（上海）有限公司	73.07	77.00	80.34	

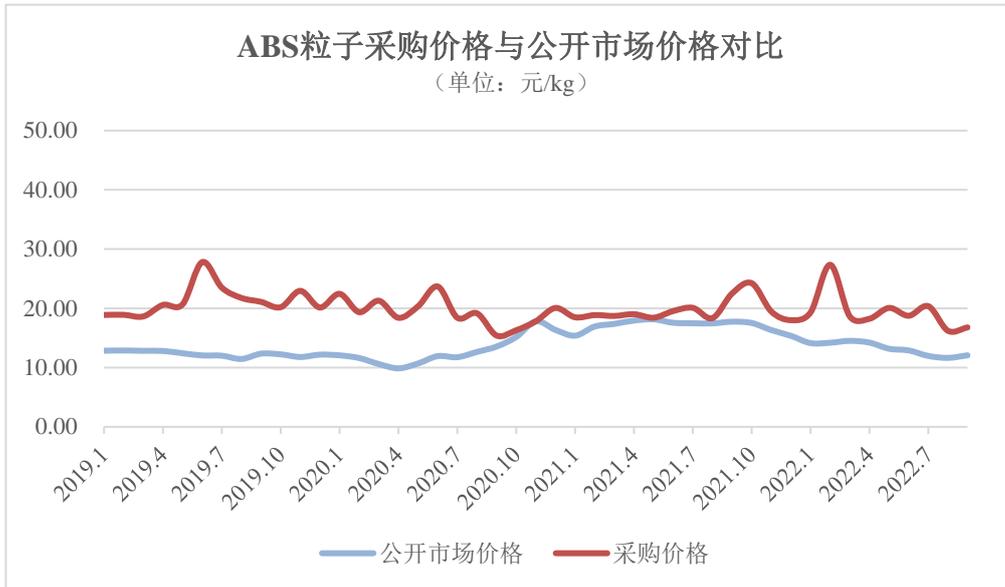
公司向上海碧润贸易有限公司和晶琦科技（上海）有限公司采购的封闭剂价格没有明显差异，而向安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司采购的封闭剂价格略高。主要由于公司向安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司采购的大部分是用于酸性环境的封闭剂，而向其他供应商采购的是用于碱性环境的封闭剂，二者成分和功能不同，价格有所差异具有合理性。

(3) 报告期各期公司采购塑料粒子的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

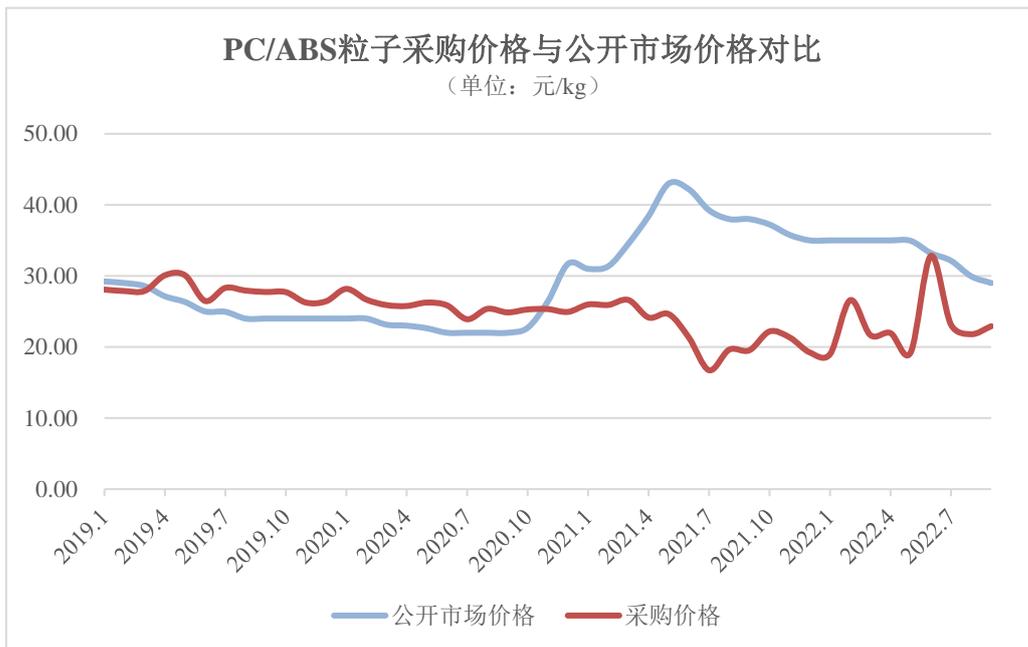
报告期内，公司采购塑料粒子主要包括 PC、ABS 和 PC/ABS，其采购价格与市场价格对比如下图：



注：数据来源于 wind-PC 粒子国内现货价格



注：数据来源于 wind-ABS 粒子国内现货价格



注：数据来源于 wind-PC/ABS 改性塑料（耐高温，沙伯基础 C1200HF）：余姚塑料城

塑料粒子的采购价格与市场价格总体趋势一致，但价格存在差异，主要原因一方面由于公司部分产品由客户指定使用国外品牌的进口粒子，受国际市场供求、海运运费等影响，采购价格与国内产品市场价格存在差异；另一方面 PC/ABS 因

PC 和 ABS 的比例不同、定制化程度不同，价格有所差异，同时，报告期内公司更换过部分 PC/ABS 粒子型号，价格较低，拉低了 PC/ABS 粒子平均采购价格。因此，塑料粒子采购价格与市场价格差异具有合理性，采购价格公允。

报告期内，公司塑料粒子不同的供应商采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

材料类别	供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
PC	上海湃钇新材料科技有限公司	28.50	26.30	21.01	25.53
	上海顺纬化工有限公司	25.22	24.93		
ABS	上海顺纬化工有限公司	18.62	18.27	15.86	15.74
	上海湃钇新材料科技有限公司	18.08	21.59	20.68	40.08
	森六（广州）贸易有限公司			19.05	38.43
PC/ABS	宁波维毅化工有限公司	27.43	25.52	25.41	26.45
	苏州元旭呈化工材料有限公司	16.08	17.09		
	上海湃钇新材料科技有限公司	25.45	27.22	26.83	30.05
	江苏岚智橡塑材料有限公司		23.88		
	上海顺纬化工有限公司	27.36	28.06	26.72	22.40

报告期，公司向不同供应商采购 PC、ABS 和 PC/ABS 的价格存在一定差异，主要原因是公司向各供应商采购的塑料粒子的具体型号不同，而不同型号的粒子在耐候性、力学性能及化学稳定性等方面各有差异，采购价格相应有所差异。

(4) 报告期各期公司采购注塑件的平均价格与公开市场价格，同类原材料不同供应商的采购价格的比较情况

公司注塑件采购价格主要受产品大小、使用原料、注塑工艺及采购规模等因素影响，由于注塑件为非标准化定制产品，因此无公开市场价格。

报告期内，公司注塑件向不同供应商的采购价格如下：

单位：元/件

供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
南通伊克赛特汽车零部件有限公司	0.90	0.93	0.75	1.13
诺维汽车内饰件（中国）有限公司	22.99	22.99	22.99	22.99
苏州博迅精密科技有限公司	0.51	0.53		

基于产品质量的稳定性考虑，公司同一型号的注塑件仅向同一供应商采购。不同供应商之间的价格差异主要因采购的产品大小、使用原料、注塑工艺不同。公司向诺维汽车内饰件（中国）有限公司采购的注塑件单价较高，主要原因系公司向其采购的注塑件为扶手，重量大、单价较高，而向其他两家供应商采购的主要是装饰条等小型注塑件，单价较低。

（二）说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件的原材料单耗、工时耗用情况，报告期各期原材料耗用量、工时总量与相关产品和服务产量是否匹配，原材料单耗与标准单耗对比情况，单耗水平与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件的原材料单耗、耗用量及与相关产品和服务产量的匹配关系

（1）汽车金属零部件表面处理服务

汽车金属零部件表面处理主要是根据电化学原理，在基材表面形成均匀、致密、结合良好的金属镀层，其生产耗用的主要原材料为化学品和有色金属。原材料耗用量主要与零部件表面积有关，因此以表面处理完工入库产品考虑合格率的生产产量总表面积统计产量，以面积为单位计算单耗。

报告期内，汽车金属零部件表面处理其原材料耗用具体情况如下：

项目		2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
化学品	耗用量（kg）	1,248,583.81	1,352,486.67	1,559,921.19	1,761,872.40
	产量（万 dm ² ）[注]	10,275.49	12,155.27	12,258.23	12,868.43
	单耗（kg/万 dm ² ）	121.51	111.27	127.26	136.91
有色金属	耗用量（吨）	233,446.01	258,484.91	301,554.00	349,755.08
	产量（万 dm ² ）[注]	10,275.49	12,155.27	12,258.23	12,868.43
	单耗（kg/万 dm ² ）	22.72	21.27	24.60	27.18

[注]产量指完工入库产品考虑合格率的生产产量总表面积

由上表可见，2019-2021年，化学品和有色金属的单位耗用量逐年减少，主要原因系公司通过使用陶瓷阳极电镀技术有效控制电解液关键成分保持稳定、增加设备在槽液上方的停留时间减少槽液带出损耗、使用异形锌板实现锌板的最优化利用、对生产线进行更新改造提高生产效率及良品率等方式，降低了化学品和

有色金属的单耗。

1) 2019 年开始试用陶瓷阳极电镀技术,有效控制电解液关键成分保持稳定。使用陶瓷阳极能够动态控制溶液中锌离子浓度维持在最佳范围,提升锌板的使用率达 10%左右,同时,可以减少槽液更换频率,进而减少各类添加剂使用约 30 吨/年。2020 年该技术在更多产线上推广使用;

2) 增加设备在槽液上方的停留时间减少槽液带出损耗,增加设备在槽液上方的停留时间 5-10s,每挂节省化学品带出损耗 60%;

3) 使用异形锌板实现锌板的最优化利用,锌板使用率提升;

4) 通过对生产线进行更新改造,公司建造酸性挂镀镀锌/镀锌镍表面处理生产线,混合共线生产控制技术及自动控制系统,实现柔性生产的基础上,提升了 30%生产效率。

2022 年 1-9 月化学品和有色金属的单位耗用量有所增加,主要原因系本期公司新增碱性锌铁表面处理服务,前期良品率相对较低,导致单位产品耗用化学品及有色金属有所上涨。

(2) 汽车内外饰件

汽车内外饰件生产消耗的主要原材料为化学品、有色金属及塑料粒子,其中化学品及有色金属主要用于电镀表面处理环节,与汽车金属零部件表面处理类似,以面积为单位计算单耗;塑料粒子用于注塑环节,以注塑车间入库的注塑件考虑合格率的生产数量统计产量,以件数为单位计算塑料粒子单耗。

报告期内,汽车内外饰件原材料单耗具体情况如下:

1) 注塑车间

注塑车间主要耗用材料为塑料粒子,塑料粒子单耗具体情况如下:

项目		2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
塑料粒子	耗用量(kg)	360,042.90	432,724.17	409,916.31	403,613.01
	产量(万个)[注]	1,519.97	1,785.27	1,645.23	1,731.96
	单耗(kg/万个)	236.88	242.39	249.15	233.04

[注]指注塑车间制成的注塑件产量

报告期内,塑料粒子单耗较为稳定。2020 年度、2021 年度塑料粒子单耗相

对较高，主要由于 2020 年度、2021 年度新增项目较多，需要进行小批量样件试制，产生部分损耗，单耗略有增加。

2) 电镀车间

电镀车间主要耗用材料为化学品、有色金属，原材料单耗具体情况如下：

项目		2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
化学品	耗用量 (kg)	418,584.44	576,438.96	499,785.09	580,763.98
	产量 (万 dm ²)	1,886.22	2,207.73	1,931.53	1,898.33
	单耗 (kg/万 dm ²)	221.92	261.10	258.75	305.93
有色金属	耗用量 (kg)	59,450.00	80,750.00	60,102.54	67,936.49
	产量 (万 dm ²)	1,886.22	2,207.73	1,931.53	1,898.33
	单耗 (kg/万 dm ²)	31.52	36.58	31.12	35.79

报告期内，化学品单耗整体呈下降趋势，主要原因系公司在报告期内持续优化改进工艺，生产效率、良品率方面都得到提高。公司自主开发长效亚光连续电镀技术，保持电解液浓度的动态平衡。应用该技术后，公司可实现连续在线生产 10-12 天后进行约 18 小时维护，生产利用时间达 90%以上，大大提高了相关产品的生产效率；此外，通过对电解液浓度和光泽度数据的精确监测，公司 12 天连续生产产品的良品率可达到 90%以上，色差不良率低于 1%，较大提升了生产良品率。

报告期内，有色金属单耗呈现波动趋势，有色金属耗用量与产品镀层厚度相关。2020 年度单耗下降，主要系公司通过工艺改进，降低有色金属的耗用量：自 2019 年年中开始通过改造挂具、增加槽体内电镀高区处的屏蔽板，降低了电镀高区镀层厚度，减少了高低区厚度差异，降低了有色金属实际耗用量；2021 年度单耗上涨，主要系由于公司承接的奔驰项目对产品的质量要求较高，镀层较其他产品更厚，奔驰项目铜层厚度 ≥ 25 微米，镍层厚度 ≥ 12.5 微米，其他项目一般在铜层厚度 ≥ 20 微米，镍层厚度 ≥ 10 微米；此外，汽车外饰件由于对防腐性能要求更高，因此相较内饰件也需要更厚的镀层，通常汽车外饰件的铜层厚度 ≥ 20 微米，镍层厚度 ≥ 20 微米；内饰件的铜层厚度 ≥ 10 微米，镍层厚度 > 8 微米。2021 年奔驰项目销量增加，同时汽车外饰件整体销量提高，综合导致有色金属整体单耗增加；在 2022 年 1-9 月有色金属单耗有所下降，主要系奔驰项目 V213

即将 EOP 销量减少导致。

3) 涂装车间

涂装车间主要耗用材料为油漆，原材料单耗具体情况如下：

项目		2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
油漆	耗用量 (kg)	38,418.19	18,855.40	6,258.22	635.90
	产量 (万个)	191.85	106.73	9.04	3.48
	单耗 (kg/万个)	200.25	176.66	692.47	182.96

报告期内，油漆单耗呈现波动趋势。2019年、2020年单耗存在一定的波动，主要系公司2019年汽车内外饰件涂装线开始启用，2020年尚未形成规模，不具有可比性。2022年1-9月较2021年度单耗上涨，主要系公司产品结构发生变化，二涂层、三涂层产品占比由61.75%提高至64.75%，提高了3%，例如BMW G2X等项目，二涂层、三涂层产品相比较一涂层产品增加油漆了的耗用量，故单位耗用量上涨。

2. 说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件的工时耗用、工时总量及与相关产品和服务产量是否匹配

(1) 汽车金属零部件表面服务

汽车金属零部件表面处理服务生产工时均用于生产最终产品，因此，按照工时总量与汽车金属零部件表面处理加工零件总产量相比计算单位工时。

报告期，汽车金属零部件表面处理服务工时耗用具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
工时总量 (万秒)	67,260.24	91,400.22	91,750.21	98,333.17
产量 (万件)	2,799.11	3,157.72	2,841.68	2,726.18
单位工时 (秒/件)	24.03	28.95	32.29	36.07

注：滚镀产品主要结算单位为 kg，且占比相对较小，因此上表产量及工时统计未将滚镀产品合并统计；产量数不包含外协加工产量

报告期内，汽车金属零部件表面处理工时单耗呈下降趋势。主要原因系公司在报告期内通过更新改造及增加主要生产设备提升生产智能化水平、重新设计挂具提高单挂载量等方式提高了生产效率，通过更为合理的安排使得人工得到更加充分利用，用工效率提高。

1) 更新改造及增加主要生产设备提升生产智能化水平。公司在 2020 年改造碱性挂镀镀锌镍表面处理生产线，生产节拍时间节约 25%，工时耗用减少；公司建造酸性挂镀镀锌/镀锌镍表面处理生产线，混合共线生产控制技术及自动控制系统，实现柔性生产的基础上，生产节拍时间节约 30%，工时耗用减少；

2) 重新设计挂具提高单挂载量，公司主要针对碱性挂镀镀锌镍表面处理生产线调整装载量，提高生产效率约为 15%。

(2) 汽车内外饰件

1) 注塑车间

报告期内，注塑车间工时单耗具体情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
工时总量（万秒）	44,442.00	37,261.98	45,785.88	50,285.34
产量（万个）	1,519.97	1,785.27	1,645.23	1,731.96
单位工时（秒/个）	29.24	20.87	27.83	29.03

报告期内，注塑车间各期单位工时耗用情况分别为 29.03 秒/个、27.83 秒/个、20.87 秒/个、29.24 秒/个，在 2020 年度、2021 年度单位耗时下降，主要系产品结构中小件产品占比上涨，小件产品注塑车间所需工时较少；2022 年 1-9 月考虑到小吨位注塑机产能不足，以及避免相似产品混料等因素，将部分产品外发，导致工时上升。

2) 电镀车间

报告期内，电镀车间工时单耗具体情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
工时总量（万秒）	63,517.86	85,385.70	75,688.92	82,060.38
产量（万个）	2,058.82	2,387.77	2,234.24	1,998.55
单位工时（秒/个）	30.85	35.76	33.88	41.06

报告期内，电镀车间各期单位工时耗用情况分别为 41.06 秒/个、33.88 秒/个、35.76 秒/个、30.85 秒/个，在 2019 年-2020 年、2022 年 1-9 月呈现逐年下降的趋势，在 2021 年度单位工时略有上升，主要系产品结构中小件产品占比在逐年上涨，小件产品电镀车间上下挂所需工时较少，呈现逐年降低的趋势；在 2021 年度单位工时上升主要系飞迅集团在 2021 年度质量控制标准严格，耗用工

时时间增加。

3) 涂装车间

报告期内，注塑车间工时单耗具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
工时总量（万秒）	27,392.40	8,065.08	2,001.60	552.96
产量（万个）	216.43	125.84	16.02	14.85
单位工时（秒/个）	126.57	64.09	124.93	37.25

报告期内，涂装车间各期单位工时耗用情况分别为 37.25 秒/个、124.93 秒/个、64.09 秒/个、126.57 秒/个，公司 2019 年汽车内外饰件涂装线开始启用，2020 年尚未形成规模，不具有可比性。2022 年 1-9 月较 2021 年度单位工时耗用上涨，主要系产品结构中装配件占比提高 28.61%，装配件增加组装、热熔、检验等工序，组装、热熔、检验等工序每个产品平均耗时 60s，故耗用工时增加。

3. 说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件原材料单耗与标准单耗对比情况

(1) 汽车金属零部件表面处理服务

报告期，汽车金属零部件表面处理服务原材料单耗与标准单耗对比如下：

项目		2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
化学品	实际单耗(kg/万 dm ²)	121.51	111.27	127.26	136.91
	标准单耗(kg/万 dm ²)	111.18	124.87	138.33	139.65
	差异率	9.30%	-10.90%	-8.01%	-1.96%
有色金属	实际单耗(kg/万 dm ²)	22.72	21.27	24.60	27.18
	标准单耗(kg/万 dm ²)	19.98	23.02	26.92	27.72
	差异率	13.72%	-7.62%	-8.63%	-1.96%

公司基于历史数据制定原材料标准单耗。2019-2021 年，化学品及有色金属实际单耗均低于标准单耗，主要原因系公司在报告期内持续改进生产工艺，通过使用陶瓷阳极技术有效控制电镀液中锌离子浓度，提高锌金属的有效利用率、使用异形锌板实现锌板的最优化利用、增加设备在槽液上方的停留时间减少槽液带出损耗等方式，降低了化学品和有色金属的单耗；2022 年 1-9 月，化学品及有色金属实际单耗高于标准单耗，主要原因系公司为适应市场及扩展业务，于 2022

年新增碱性锌铁电镀工艺，由于使用新工艺初期良品率相对较低，增加了化学品及有色金属消耗，因此导致 2022 年 1-9 月化学品及有色金属实际单耗高于标准单耗。

(2) 汽车内外饰件

报告期内，汽车内外饰件原材料单耗与标准单耗具体情况如下：

项目		2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
塑料粒子	实际耗用量 (kg/万个)	236.88	242.39	249.15	233.04
	标准单耗 (kg/万个)	213.66	223.69	226.36	224.82
	差异率	10.87%	8.36%	10.07%	3.65%
化学品	实际耗用量 (kg/万 dm ²)	221.92	261.10	258.75	305.93
	标准单耗 (kg/万 dm ²)	235.73	288.66	257.87	291.42
	差异率	-5.86%	-9.55%	0.34%	4.98%
有色金属	实际耗用量 (kg/万 dm ²)	31.52	36.58	31.12	35.79
	标准单耗 (kg/万 dm ²)	33.48	38.17	38.96	38.96
	差异率	-5.86%	-4.18%	-20.13%	-8.14%
油漆	实际耗用量 (kg/万个)	200.25	176.66	692.47	182.96
	标准单耗 (kg/万个)	223.39	173.96	565.08	327.02
	差异率	-10.36%	1.55%	22.54%	-44.05%

报告期内，塑料粒子实际单耗与标准单耗的差异率呈现一定的波动，主要原因是报告期内汽车内外饰件业务规模扩展速度快，新增项目多，由于项目前期小批量试制时良品率普遍不高，造成塑料粒子实际损耗较高。

报告期内，化学品实际单耗与标准单耗相比 2021 年差异率较大，主要系 2021 年产量较上年增长 18%，增长幅度较大，在表面处理环节，由于产量增加，化学品蒸发、加热分解反应等自然损耗在规模效应下单耗减少。而公司原材料标准单耗是基于历史数据制定的平均单耗，数据上有一定的滞后性。

报告期内，有色金属实际单耗与标准单耗的差异率较大。2019 年与 2020 年单耗差异主要系公司通过改造挂具、增加槽体内电镀高区处的屏蔽板等工艺改进，降低了电镀高区镀层厚度，减少了高低区厚度差异，从而降低有色金属实际耗用量。

报告期内，油漆实际单耗与标准单耗的差异率在 2019 年、2020 年存在一定的波动，主要系公司 2019 年汽车内外饰件涂装线开始启用，2020 年尚未形成规模，不具有可比性。在 2022 年 1-9 月低于标准单耗主要系产量较上年大幅增长，产生规模效应，降低了油漆单位耗用量。

4. 说明汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件单耗水平与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，金钟股份披露了其汽车内外饰件产品原材料单耗情况，其他可比公司均未明确披露同口径原材料单耗情况。金钟股份及公司汽车内外饰件业务对应原材料单耗情况对比如下：

单位：克/件

公司	项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金钟股份	电镀金属		4.34	4.69	5.59
	塑料粒子		35.80	43.95	45.19
公司	有色金属	3.05	3.63	3.18	3.86
	塑料粒子	23.69	24.24	24.92	23.30

注：金钟股份 2021 年为 1-6 月数据

上表可见，公司金属及塑料粒子单耗情况均小于金钟股份，但不存在重大差异。

公司金属单耗较低一方面由于通过设备及工艺改进降低了部分单耗，另一方面，金钟股份与公司产品结构不同。金钟股份产品以外饰件（轮毂装饰件）为主而公司产品以内饰件为主，外饰件对防腐耐磨要求略高于内饰件。以公司自身产品为例，外饰件镀层厚度要求通常为内饰件的 2 倍。由于产品结构不同，因此导致金钟股份金属单耗高于公司。

塑料粒子单耗与产品重量及结构有关，金钟股份主要产品大尺寸轮毂装饰盖重量在 380g，销售占比在 36.75%；汽车字标产品重量在 18g 左右，销售占比在 15.24%。而公司产品重量在 1.31-337.42g 左右，产品大小存在差异，故塑料粒子单耗存在差异。

综上，公司与金钟股份产品不同，单耗可比性较低。

（三）说明公司采购的原材料种类和采购单价与同行业可比公司是否存在

差异，如是，请进一步说明差异的原因及合理性，并模拟测算对毛利率、和经营业绩的影响

报告期内，公司与同行业可比公司采购的原材料种类如下：

公司	原材料种类
敏实集团	金属（铝、钢材等）、塑料粒子、化学品、注塑件、冲压件等
金钟股份	金属（镍、磷铜）、塑料粒子（PC/ABS、PA66/PPE 和 ABS）、电镀添加剂等
公司	金属（镍、锌、铜）、塑料粒子（PC、ABS、PC/ABS）、化学品（主盐、酸碱、添加剂）、注塑件等

注：其他同行业可比公司未披露原材料明细

公司消耗的主要原材料为有色金属、化学品、塑料粒子及注塑件。由于公司及同行业可比公司采购的具体产品种类及结构有所不同，因此公司与同行业可比公司采购平均单价具有一定差异，具体如下。

1. 公司采购的有色金属种类和采购单价与同行业可比公司差异情况、原因及合理性

报告期内，公司采购的有色金属主要为镍金属、锌金属和铜金属，公司的有色金属采购平均价格与可比公司有色金属采购平均价格对比如下：

单位：元/kg

项目	同行业可比公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
有色金属	金钟股份	未披露	83.93	70.11	70.04
	敏实集团	未披露	未披露	8.87	8.96
	可比公司平均		83.93	39.49	39.5
	公司	50.14	44.29	34.03	35.30

注：金钟股份 2021 年数据为 2021 年 1-6 月数据；鹰普精密、信邦控股和常熟汽饰未披露有色金属采购单价

金钟股份采购均价高于公司，主要原因是金钟股份采购的有色金属主要为镍金属和铜金属，而公司除采购镍金属和铜金属外，还大量采购锌金属。报告期内，长江有色市场锌金属的市场价格在 15-26 元/kg 之间，价格较镍金属和铜金属为低，因此公司有色金属平均采购价格低于金钟股份。

金钟股份镍金属、铜金属的采购单价，与公司采购单价对比，情况如下：

单位：元/kg

公司	材料类别	原材料平均采购价格	
		2020 年度	2019 年度
金钟股份	镍金属	110.04	112.64
	铜金属	50.14	45.57
公司	镍金属	106.09	114.64
	铜金属	47.24	44.10

由上表可见，金钟股份镍金属和铜金属采购单价与公司不存在较大差异。

敏实集团消耗的主要金属类原材料为钢材，钢材单价在报告期内为 3-5 元/kg，远低于锌金属、镍金属、铜金属等有色金属单价，因此公司有色金属平均采购单价高于敏实集团。

2. 化学品种类和采购单价差异情况、原因及合理性

单位：元/kg

项目	公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
化学品	敏实集团	未披露	未披露	7.81	7.37
	公司	18.73	17.22	16.38	14.79

注：鹰普精密、信邦控股、常熟汽饰、金钟股份未披露化学品平均采购单价。公司与同行业可比公司的化学品平均采购单价存在差异，主要系采购化学品的种类不同。敏实集团最主要的产品为金属饰条，其阳极氧化过程中使用的化学品主要为单价较低的酸类。而公司主要采购的化学品种类较多，包括主盐、酸碱及添加剂等，其中主盐和部分添加剂含金属成分，单价较高，公司采购的化学品与敏实集团的化学品种类及构成不同，因此化学品平均采购单价有所不同，差异具有合理性。

3. 塑料粒子种类和采购单价差异情况、原因及合理性

单位：元/kg

项目	公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
塑料粒子	金钟股份	未披露	26.71	24.06	25.55
	敏实集团	未披露	未披露	13.67	14.74
	平均值	未披露	26.71	18.87	20.15

	公司	23.02	23.27	22.41	24.25
--	----	-------	-------	-------	-------

注：金钟股份 2021 年数据为 2021 年 1-6 月数据

公司塑料粒子采购单价与金钟股份不存在较大差异。由于敏实集团仅披露其塑料粒子平均采购单价，未披露其采购的具体粒子种类，因此无法准确分析其采购平均单价较低的原因。

4. 注塑件种类和采购单价差异情况、原因及合理性

单位：元/件

项目	公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
注塑件	金钟股份	未披露	0.29	0.29	1.26
	敏实集团	未披露	未披露	0.98	1.02
	可比公司平均		0.29	0.64	1.14
	公司	0.83	0.92	0.89	1.46

注塑件为非标准化定制产品，单价主要受工序、产品大小、体积等因素影响，公司注塑件采购单价与同行业可比公司之间有一定差异具有合理性。

综上，公司与同行业可比公司金属、塑料粒子等原材料的采购单价不存在重大差异。但由于公司主营业务结构、主营产品种类与同行业可比上市公司有所不同，各公司采购其他原材料由于具体种类、规格等有所不同，采购均价存在一定差异，具有合理性。

因公司与同行业可比公司采购的具体原材料种类、规格等有所不同无法直接比较，故未按照可比公司采购价格模拟测算毛利率和经营业绩的影响。

(四) 说明报告期各期直接材料、直接人工、制造费用构成情况及变动原因，单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系，公司成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况，分析说明差异的原因及合理性

1. 说明报告期各期直接材料、直接人工、制造费用构成情况及变动原因
报告期内，各期直接材料、直接人工、制造费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 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
直接材料	7,156.30	43.99%	8,081.92	43.19%	7,076.43	43.93%	7,016.90	42.55%

直接人工	2,101.90	12.92%	2,421.69	12.94%	1,653.91	10.27%	1,872.37	11.35%
制造费用	6,267.67	38.53%	7,387.98	39.48%	6,329.26	39.29%	6,833.56	41.44%
外协加工费	742.44	4.56%	822.40	4.39%	1,048.02	6.51%	766.63	4.65%
合计	16,268.32	100.00%	18,713.99	100.00%	16,107.63	100.00%	16,489.45	100.00%

注：为保持数据可比性，上表数据未包括与销售产品相关的仓储运输等费用

公司各期直接材料、直接人工、制造费用占剔除仓储运输费的主营业务成本的比例基本保持稳定。

(1) 直接材料变动原因分析

公司直接材料主要包括化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件等。报告期内，直接材料金额分别为 7,016.90 万元、7,076.43 万元、8,081.92 万元和 7,156.30 万元，占主营业务成本的比重分别为 42.55%、43.93%、43.19%和 43.99%。直接材料占比较为稳定，金额随着业务规模的扩大而增长。

(2) 直接人工变动原因分析

报告期内，公司直接人工金额分别为 1,872.37 万元、1,653.91 万元、2,421.69 万元和 2,101.90 万元，占主营业务成本的比重分别为 11.35%、10.27%、12.94%和 12.92%。直接人工金额及其占比呈现一定的波动，具体原因系：

1) 经济形势变化影响

2020 年初经济形势变化，为减轻企业负担，国家出台了减免企业社保的优惠政策，导致当年直接人工金额及其占比均有所下降。2021 年社保减免的优惠政策不再执行，直接人工金额和占比均上升。

2) 喷涂工艺量产影响

2021 年公司喷涂工艺达到可量产阶段，在进行喷涂时，需要人工对零部件不需要着漆的部分用耐溶剂塑料膜进行遮蔽，喷涂完成需要人工去除遮蔽物，因此耗用了更多的人工，导致直接人工金额和占比的上升。

(3) 制造费用变动原因分析

报告期内，公司制造费用金额分别为 6,833.56 万元、6,329.26 万元、7,387.98 万元和 6,267.67 万元，占主营业务成本的比重分别为 41.44%、39.29%、39.48%和 38.53%。公司制造费用主要包括间接人工薪酬、固定资产折旧费、能

源费等。

2020 年，公司制造费用金额及占比减少的主要原因系受到因经济形势变化而出台减免企业社保优惠政策的影响，间接人工成本降低。

2021 年，公司制造费用金额增加的主要原因系：（1）公司社保减免政策不再执行，导致间接人工薪酬增加；（2）2021 年公司对生产线进行更新改造，导致固定资产折旧费增加；（3）2021 年下半年，公司污水处理费单价大幅上涨，由之前的 55 元/吨上涨到 73 元/吨，导致污水处理费用大幅增加。

2. 单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系

(1) 汽车金属零部件表面处理服务

1) 单位成本总体情况及变动原因

报告期内，汽车金属零部件表面处理服务单位成本及具体构成如下：

单位：元/件

年 度	单位成本	单位材料成本		单位人工成本		单位制造费用		单位外协加工费	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022 年 1-9 月	2.12	0.66	31.25%	0.35	16.53%	0.99	46.76%	0.12	5.46%
2021 年度	2.16	0.69	31.95%	0.34	15.91%	0.96	44.73%	0.16	7.41%
2020 年度	2.41	0.81	33.40%	0.26	10.91%	1.00	41.34%	0.35	14.34%
2019 年度	2.66	0.99	37.17%	0.29	10.84%	1.12	42.11%	0.26	9.87%

注：汽车金属零部件表面处理业务中包含少部分产品表面处理加工数量以 kg 计量，由于计量单位不同，相关数据未将其纳入统计范围列示

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理服务单位成本整体呈现逐年下降的趋势，主要与单位材料成本及单位外协加工费用的下降有关。

单位材料成本在报告期内呈逐年下降趋势。主要原因是，一方面由于产品结构变化，表面积较大的制动系统零部件加工产量下降，其他零部件加工产量上升，导致单件材料成本下降。另一方面报告期内公司改进生产工艺，通过使用异形锌板、陶瓷阳极等技术，降低了产品的原材料单耗。

单位人工成本在报告期内基本保持稳定，其中 2021 年相较 2020 年单位人工成本有较大提升，主要原因是 2020 年国家出台政策减免企业社保，导致 2020 年单位人工成本有所降低，而 2021 年企业社保恢复正常缴纳，同时 2021 年员工普

调工资，导致单位人工成本出现一定程度上升。

单位制造费用在 2019-2021 年逐年下降，主要原因系制造费用多数为固定成本，随着产量提升，单位制造费用随之下降，2022 年 1-9 月有所上升，主要原因是公司第一、二季度销量相对较低，而制造费用大多为固定成本，各季度分布平均，导致单位制造费用略有上升。

单位外协加工费在 2020 年较多，之后大幅下降，主要原因是 2020 年前公司喷涂尚未实现量产，因此针对有喷涂需求的产品采购了较多的喷涂外协，2021 年公司自身喷涂实现批量生产，外协采购大幅下降。

2) 细分产品单位成本变动原因、细分产品对应客户和匹配车型情况

报告期内，汽车金属零部件表面处理加工业务中，细分产品结构情况及单位成本如下：

单位：万件、吨、元/件、元/kg

加工产品类别	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售量	单位成本	销售量	单位成本	销售量	单位成本	销售量	单位成本
制动系统零部件	1,370.78	2.90	1,823.35	3.07	2,003.41	2.92	2,174.08	2.96
其他底盘件（传动、转向及悬挂）	954.84	1.71	598.84	1.06	456.94	1.12	142.20	1.07
标准件	787.87	9.11	817.21	7.13	703.53	7.01	549.53	5.94
其他零部件（动力总成、车身及其他）	610.70	1.03	902.35	1.04	452.99	1.46	468.15	1.76

注：标准件销售量单位为吨，单位成本为元/kg，其他加工产品类型销售量单位为万件，单位成本为元/件

① 制动系统零部件

制动系统零部件表面处理主要针对制动卡钳壳体、支架等零部件，经过多年发展，技术较为成熟。公司制动系统零部件表面处理对应的主要客户及配套车型包括采埃孚集团、大陆集团、华域集团及恒源集团配套大众的卡钳壳体及支架；采埃孚集团配套通用及上汽名爵的卡钳壳体及支架等。

报告期内，公司制动系统零部件表面处理单位成本分别为 2.96 元/件、2.92 元/件、3.07 元/件和 2.90 元/件，相对较为稳定。其中 2020 年有所降低主要由于 2020 年国家出台减免企业社保的政策。2021 年有所提升，主要由于国家减免社保政策取消导致人工成本上升，同时制动系统零部件表面处理销量下降，导致分摊的单位制造费用有所增加。2022 年 1-9 月制动系统零部件表面处理单位成本下降，主要由于公司客户采埃孚集团、大陆集团、华域集团及恒源集团配套大众的壳体业务比重下降。壳体表面积较大，单件耗用原材料多，其业务比重下降带动制动系统零部件单件成本整体下降。

② 其他底盘件

其他底盘件表面处理是发行人大力拓展的方向，主要针对传动、悬挂、转向系统的衬套、法兰、转向管柱、接头、控制臂等零部件。公司其他底盘件表面处理对应主要客户及配套车型包括高求美达配套通用的衬套等平台件；采埃孚集团配套通用的接头；蒂森克虏伯配套 T 公司和奥迪的控制臂、转向管柱等。

报告期内，其他底盘件表面处理单位成本分别为 1.07 元/件、1.12 元/件、1.06 元/件和 1.71 元/件。2019-2021 年，其他底盘件表面处理单位成本基本保持稳定，2022 年 1-9 月，其他底盘件表面处理单位成本有所上升，主要原因是 2022 年 1-9 月公司客户采埃孚集团配套宝马 X5 的控制臂及采埃孚集团、蒂森克虏伯配套 T 公司的控制臂及转向管柱销售占比大幅增加。由于控制臂及转向管柱需电镀表面积大，带动其他底盘件整体单件成本上升。此外，由于从第二季度开始公司业务量增长较快，出现产能不足现象，部分其他底盘件采用外协供应商加工，因此其他底盘件外协成本有所增加。

③ 标准件

标准件表面处理针对螺栓、螺母等体积较小但需要大量处理的零部件，公司以滚镀方式对其进行表面处理。标准件数量难以计算，因此单位成本使用元/kg。公司标准件表面处理主要客户为毅结特紧固件系统（太仓）有限公司、超捷紧固系统（上海）股份有限公司。

报告期内，公司标准件表面处理单位成本分别为 5.94 元/kg、7.01 元/kg、7.13 元/kg 和 9.11 元/kg，整体呈上涨趋势，主要原因系原材料采购价格逐年上涨导致材料成本上升。此外由于标准件表面处理生产线设备使用时间较长，生产

效率下降，导致单位成本有所增加。公司已着手采购先进的标准件表面处理生产线以提高生产效率。

④ 其他零部件

其他零部件表面处理针对挡板、机壳、水管、铰链、拉杆、小型冲压件等零部件。其他零部件表面处理业务收入整体较小且涉及类型较多。

报告期内，公司其他零部件表面处理的单位成本分别为 1.76 元/件、1.46 元/件、1.04 元/件和 1.03 元/件，整体呈下降趋势。2020 年单位成本下降，主要原因一方面由于 2020 年国家出台减免企业社保的政策，另一方面公司改进生产工艺，原材料耗用有明显降低。2021 年单位成本下降，主要原因是公司客户华达汽车科技股份有限公司配套通用的挡板等面积较大的零部件表面处理销量下降，而小型冲压件等小型零部件表面处理销量上升，因此导致单件成本下降。2022 年 1-9 月其他零部件表面处理的单位成本保持稳定。

3) 单位成本与原材料采购价格变化的匹配关系

公司汽车金属零部件表面处理服务耗用主要原材料为有色金属、化学品等。

报告期内，单位成本与原材料采购价格变化的匹配关系如下：

年 度	2022 年 1-9 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度	
	平均 采购 单价	同比 变动	材料 占比	平均 采购 单价	同比 变动	材料 占比	平均 采购 单价	同比 变动	材料 占比	平均 采购 单价	材料 占比
单价(元):											
有色金属	35.19	14.53%	31.37%	30.72	16.32%	28.49%	26.41	-5.85%	29.73%	28.05	33.26%
化学品	13.50	10.60%	64.50%	12.21	1.14%	67.49%	12.07	3.74%	69.62%	11.64	66.74%
考虑材料占比 的变动		11.39%			5.42%			0.87%			
单位成本变动 (元):											
单位材料成本	0.66	-3.70%		0.69	-14.45%		0.81	-18.59%		0.99	
单位成本	2.12	-1.53%		2.16	-10.58%		2.41	-9.40%		2.66	

注：金属零部件表面处理业务中包含少部分产品表面处理加工数量以 kg 计量，由于计量单位不同，计算单位成本及单位材料成本时未将其纳入统计范围列示

报告期内，原材料采购价格处于逐年上涨趋势，但单位材料成本在逐年下降，

报告期内，原材料采购价格处于逐年上涨趋势，但单位材料成本在逐年下降，且下降水平逐年放缓。单位材料成本受到原材料价格、单位表面积材料耗用量以及产品平均单位表面积三种因素影响。

报告期内，汽车金属零部件表面处理其平均单位表面积具体情况如下：

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度
	单位表面积 (d m ² /个)	变动	单位表面积 (d m ² /个)	变动	单位表面积 (d m ² /个)	变动	单位表面积 (d m ² /个)
平均单位表面积	2.72	-20.58%	3.43	-7.07%	3.69	-12.25%	2.72

报告期内，汽车金属零部件表面处理其原材料耗用具体情况如下：

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度
	单耗 (kg/万 d m ²)	变动	单耗 (kg/万 d m ²)	变动	单耗 (kg/万 d m ²)	变动	单耗 (kg/万 d m ²)
有色金属	22.72	6.82%	21.27	-13.54%	24.60	-9.49%	27.18
化学品	121.51	9.20%	111.27	-12.56%	127.26	-7.05%	136.91

采用因素分析法，按原材料价格、单位表面积材料耗用量、产品平均单位表面积顺序，测算其对单位材料成本的影响如下：

	2022年	2021年	2020年	2019年
单位材料成本（元/个）	0.66	0.69	0.81	0.99
单位材料成本变动金额	-0.03	-0.12	-0.18	
A. 原材料价格：				
有色金属价格变动情况	14.53%	16.32%	-5.85%	
化学品价格变动情况	10.60%	1.14%	3.74%	
原材料价格变动对单位材料成本影响金额（元/个）	0.08	0.05	0.01	
B. 单位表面积材料耗用量：				
有色金属单耗变动情况	6.82%	-13.54%	-9.49%	
化学品单耗变动情况	9.20%	-12.56%	-7.05%	
单位表面积材料耗用量变动对单位材料成本影响金额（元/个）	0.06	-0.11	-0.08	
C. 产品平均单位表面积：				
产品平均单位表面积变动情况	-20.58%	-7.07%	-12.25%	

产品平均单位表面积变动对单位材料成本影响金额（元/个）	-0.17	-0.06	-0.11	
-----------------------------	-------	-------	-------	--

由上表，原材料采购价格上涨幅度低于产品平均单位表面积以及单位表面积材料耗用量的叠加影响，故造成单位材料成本的下降。

公司通过改进生产工艺，使得单位表面积材料耗用量逐年减少；2022年1-9月单耗上升主要系公司新增碱性锌铁表面处理服务，前期良品率相对较低，导致单位产品耗用化学品及有色金属有所上涨。

公司产品平均单位表面积呈现逐年下降的趋势。主要系产品结构发生变化，表面积较大的制动系统零部件加工产量下降，其他零部件加工产量上升。

(2) 汽车内外饰件单位成本

1) 单位成本总体情况及变动原因

报告期内，汽车内外饰件单位成本及具体构成如下：

单位：元/件

年 度	单位成本	单位材料成本		单位人工成本		单位制造费用		单位外协加工费	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022年1-9月	4.96	2.67	53.79%	0.55	11.05%	1.65	33.34%	0.09	1.82%
2021年度	4.92	2.52	51.25%	0.56	11.37%	1.74	35.37%	0.10	2.01%
2020年度	4.57	2.44	53.43%	0.46	10.16%	1.66	36.34%	0.00	0.06%
2019年度	4.93	2.34	47.53%	0.58	11.85%	1.98	40.21%	0.02	0.41%

报告期内，公司汽车内外饰件单位成本除2020年有所下降外，整体较为稳定。主要受其各成本构成综合变动影响。

单位材料成本在报告期内呈逐年上升趋势，主要原因是生产汽车内外饰件所使用的原材料价格上涨所致。

单位人工成本报告期内除2020年有所下降外，整体相对稳定，2020年下降的主要原因是国家出台减免企业社保的政策。

单位制造费用报告期内除2019年相对较高外，整体相对稳定，2019年单位较高的主要原因为当年汽车内外饰件销量相比其他年度较低。

单位外协加工费用主要是少量喷涂外协费用，对单位成本的影响较小。

2) 细分产品单位成本变动原因、细分产品对应客户和匹配车型情况

报告期内，汽车内外饰件产品中，细分产品结构情况及单位成本如下：

单位：万件、元/件

加工产品类别	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售量	单位成本	销售量	单位成本	销售量	单位成本	销售量	单位成本
主/副仪表板装饰件	1,189.78	3.34	1,499.31	3.67	1,360.86	3.42	1,286.03	4.18
内门饰件	182.12	7.56	219.86	8.18	152.55	7.63	132.87	9.45
座椅饰件	99.15	5.76	103.87	7.41	47.52	4.05	32.29	4.94
方向盘装饰件	121.47	9.19	71.34	4.37	61.45	2.18	164.34	2.27
外饰件	220.20	6.40	251.80	6.22	147.59	8.12	94.93	11.72

① 主/副仪表板装饰件

主/副仪表板装饰件用于汽车主/副仪表板装饰，主要包括仪表盘饰条、按钮等产品。报告期内，公司主/副仪表板装饰件对应主要客户及配套车型包括飞迅集团配套奔驰的外框、按钮等平台件以及 Aptiv 配套 PSA 各类装饰条等。

报告期内，公司主/副仪表板装饰件单位成本分别为 4.18 元/件、3.42 元/件、3.67 元/件和 3.34 元/件，呈现波动趋势。2020 年主/副仪表板装饰件单位成本降低，主要原因系 2020 年国家出台减免企业社保的政策，导致人工成本下降；此外随着产品销量上升，单位制造费用有所下降。2021 年主/副仪表板装饰件单位成本上升，主要原因系原材料采购价格上涨导致的材料成本上升以及国家减免社保政策取消导致的人工成本上升；2022 年 1-9 月主/副仪表板装饰件单位成本下降，主要原因系飞迅集团配套奔驰的小件产品按钮帽、喷漆元件等产品的销量占比有所提高。

② 内门饰件

内门饰件用于车门内部把手、扬声器等位置的装饰，主要包括前后车门装饰条、喇叭罩等产品。报告期内，公司内门饰件产品对应主要客户及配套车型包括天津安通林汽车饰件有限公司配套奔驰的门把手盖板及华域集团配套奔驰的喇叭罩、小型饰条等。

报告期内，公司内门饰件单位成本分别为 9.45 元/件、7.63 元/件、8.18 元

/件和 7.56 元/件，呈现波动趋势。2020 年内门饰件单位成本降低，主要原因系 2020 年国家出台减免企业社保的政策，导致人工成本下降；此外随着产品销量上升，单位制造费用有所下降。2021 年内门饰件单位成本上升，主要原因系原材料采购价格上涨导致的成本上升以及国家减免社保政策取消导致的人工成本上升。2022 年 1-9 月内门饰件单位成本有所下降，主要原因系华域集团等客户配套奔驰和大众的小件喇叭罩和小型装饰条等产品的销售量占比提升。

③ 座椅饰件

座椅饰件主要用于汽车座椅装饰，包括座椅背部边框和座椅出风口装饰条等。座椅饰件产品对应的主要客户及配套车型包括 USF、Certus 集团配套 FCA 大切诺基的相框和饰条等。

报告期内，座椅饰件的单位成本分别为 4.94 元/件、4.05 元/件、7.41 元/件和 5.76 元/件，呈现波动趋势。2020 年座椅饰件单位成本降低，主要原因系 2020 年国家出台减免企业社保的政策，导致人工成本下降；此外随着产品销量上升，单位制造费用有所下降。2021 年座椅饰件单位成本上升，主要原因系原材料采购价格上涨导致的材料成本上升，国家减免社保政策取消导致的人工成本上升，以及 USF、Certus 集团配套 FCA 大切诺基体积较大的双色相框产品销量大幅提升，上述因素综合导致座椅饰件 2021 年单位成本提升。2022 年 1-9 月座椅饰件单位成本有所下降，主要原因系其他小型座椅饰件产品销量占比提升。

④ 方向盘装饰件

方向盘装饰件主要用于汽车方向盘装饰，包括方向盘挡板、边框和司标等。方向盘装饰件产品对应的主要客户及配套车型包括采埃孚集团配套福特猛禽、PSA 凡尔赛 C5X 的方向盘饰件等。

报告期内，方向盘装饰件单位成本分别为 2.27 元/件、2.18 元/件、4.37 元/件和 9.19 元/件，整体呈上升趋势，2020 年略有下降。2020 年方向盘装饰件单位成本降低，主要原因系 2020 年国家出台减免企业社保的政策，导致人工成本下降。2021 年方向盘装饰件单位成本上升，主要原因系原材料采购价格上涨导致的材料成本上升，国家减免社保政策取消导致的人工成本上升，以及采埃孚集团配套 PSA 凡尔赛 C5X 体积较大的组装件等销售占比增加。由于采埃孚集团配套福特猛禽体积较大的组装件等销量进一步增加，此外原材料采购价格也有所增加，

综合导致 2022 年 1-9 月方向盘装饰件单位成本上升。

⑤ 外饰件

外饰件主要用于车身外侧装饰，包括外门把手饰条、保险杠饰条等。外饰件产品对应的主要客户及配套车型包括 Morioku 配套本田 CRV 的保险杠及门饰条和伟速达（中国）汽车安全系统有限公司配套大众高尔夫、大众威然的饰条等。

报告期内，外饰件单位成本分别为 11.72 元/件、8.12 元/件、6.22 元/件和 6.40 元/件，整体呈下降趋势，2022 年 1-9 月略有上升。由于 2020 年国家出台减免企业社保的政策，导致人工成本下降；此外由于 Morioku 配套本田 CRV 的小型电镀饰条等销量占比明显提升，综合导致 2020 年外饰件单位成本降低。2021 年小型电镀饰条销量占比进一步提升，导致 2021 年外饰件单位成本降低。2022 年 1-9 月，由于原材料采购价格上涨导致材料成本上升，外饰件单位成本提高。

（3）单位成本与原材料采购价格变化的匹配关系

汽车内外饰件耗

用主要原材料为化学品、塑料粒子、有色金属、注塑件等。报告期内，单位成本与原材料采购价格变化的匹配关系如下：

年 度	2022 年 1-9 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度	
	平均 采购 单价	同比 变动	材料 占比	平均 采购 单价	同比 变动	材料 占比	平均 采购 单价	同比 变动	材料 占比	平均 采购 单价	材料 占比
单价(元)：											
有色金属	107.75	22.50%	14.54%	87.96	23.52%	12.97%	71.21	-3.50%	12.38%	73.79	12.71%
化学品	31.10	10.24%	33.94%	28.21	-2.12%	36.38%	28.82	21.31%	43.37%	23.76	36.99%
塑料粒子	23.02	-1.11%	20.54%	23.27	3.88%	21.56%	22.41	-7.61%	25.15%	24.25	25.02%
注塑件	0.83	-9.35%	20.94%	0.92	2.46%	24.74%	0.89	-38.91%	17.35%	1.46	24.50%
考虑材料占比 的变动		3.65%			5.00%			0.14%			
单位成本变动 (元)：											
单位材料成本	2.67	5.85%		2.52	3.26%		2.44	4.12%		2.34	
单位成本	4.96	0.85%		4.92	7.66%		4.57	-7.38%		4.93	

报告期内，原材料采购价格处于上涨趋势，单位材料成本也在逐年上涨，变

动趋势一致。

2020年，单位材料成本上涨但单位成本下降，主要系经济形势变化原因社保减免，单位直接人工以及单位制造费用中间接人工均下降导致；2021年及2022年1-9月，单位成本变动趋势与单位材料成本一致。

3. 公司成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况，分析说明差异的原因及合理性

报告期内，公司成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较如下：

公司	成本构成	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
常熟汽饰	直接材料	未披露	72.70%	74.08%	78.66%
	直接人工	未披露	8.60%	8.30%	7.03%
	制造费用	未披露	14.99%	15.71%	12.53%
	外协加工费	未披露	3.70%	1.90%	1.78%
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
金钟股份 [注1]	直接材料	未披露	未披露	52.11%	52.62%
	直接人工	未披露	未披露	20.74%	21.14%
	制造费用	未披露	未披露	27.16%	26.24%
	外协加工费	---	---	---	---
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
信邦控股	直接材料	未披露	29.16%	30.01%	27.56%
	直接人工	未披露	25.74%	26.74%	29.71%
	制造费用	未披露	45.10%	43.25%	42.73%
	外协加工费	---	---	---	---
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
敏实集团	直接材料	未披露	未披露	57.65%	59.00%
	直接人工	未披露	未披露	12.68%	12.57%
	制造费用	未披露	未披露	29.67%	28.43%
	外协加工费			---	---
	小计	未披露	未披露	100.00%	100.00%

公司	直接材料	43.99%	43.19%	43.93%	42.55%
	直接人工	12.92%	12.94%	10.27%	11.35%
	制造费用	38.52%	39.48%	39.29%	41.44%
	外协加工费	4.56%	4.39%	6.51%	4.65%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注 1]金钟股份选取汽车标识装饰件的成本构成进行对比分析

[注 2]鹰普精密未披露成本构成;2022 年 1-9 月可比公司均未披露成本构成,故未比较

公司成本结构与同行业可比公司存在一定差异,主要原因是公司主营业务结构、主营产品种类与同行业可比上市公司不同。可比公司主要以产品生产为主,而公司主营业务包括汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件产品的生产销售,其中汽车金属零部件表面处理业务属于来料加工服务,公司生产的汽车内外饰件产品也与可比公司有所不同。

由于业务结构及产品种类与同行业可比公司不同,公司与可比公司的成本结构及变动趋势存在一定差异,但处于正常范围,不存在重大异常的情形。

(五) 结合生产模式及业务流程,说明成本核算过程及方法,成本确认合规性及完整性;各月主要原材料结转成本的平均价格与采购价格、市场价格是否存在重大差异

1. 结合生产模式及业务流程,说明成本核算过程及方法,成本确认合规性及完整性

(1) 生产模式及业务流程

1) 生产模式

公司主要采用“以销定产”的模式组织生产。按照汽车行业惯例,公司项目开发完成进入量产阶段后,供应链部根据客户订单或滚动采购计划,结合公司生产能力、销售预测等情况,编制及审核年、季、月度生产计划,对于金属零部件表面处理业务,供应链部还会检查客户零件来料情况作为生产计划单编制依据。生产部根据生产计划调配生产线、生产设备和生产人员组织生产,确保准时交付。

2) 业务流程

汽车金属零部件表面处理服务	汽车内外饰件
电镀车间：领用客户提供金属基材→根据基材类型及客户要求定制不同工艺→在不同工艺生产线中进行电镀加工→产成品/电镀后金属件半成品验收入库 喷粉车间：领用电镀后金属件半成品→喷粉加工→产成品验收入库	注塑车间：领用原材料塑料粒子→注塑加工→注塑件基材验收入库 电镀车间：领用注塑件基材→根据客户要求定制不同工艺进行电镀加工→产成品/电镀后塑料件半成品验收入库 涂装车间：领用注塑件基材/电镀后塑料件半成品→涂装加工→产成品验收入库

(2) 成本核算过程及方法，成本确认合规性及完整性

公司以生产车间作为成本核算中心，归集直接材料、直接人工和制造费用，再按照既定的分配原则对同一车间内的不同产品分配直接材料、直接人工和制造费用。

具体归集和分配方式如下：

项目		汽车金属零部件表面处理服务	汽车内外饰件
成本归集	直接材料	根据生产线每月实际领用数量进行归集	根据生产车间每月实际领用数量进行归集
	直接人工	根据生产线进行归集	根据生产车间进行归集
	制造费用	根据生产线和辅助部门进行归集	根据生产车间进行归集
成本分配	直接材料	同一生产线内的产品按照产品表面积比例进行分配；不同生产线共用材料按照各生产线表面积比例进行分配	注塑车间：按照产品重量比例进行分配； 电镀车间：按照表面积比例进行分配； 涂装车间：按照表面积比例进行分配
	直接人工	按照理论工时进行分配	按照理论工时进行分配
	制造费用	辅助部门费用按各产线的直接人工比例进行分配。分配完成后，公司再将各产线的直接归集的费用加上分摊的生产辅助部门费用，在生产线内的半成品和完工产品之间按照理论工时进	同一生产车间内的产品按照理论工时进行分配

		行分配	
--	--	-----	--

公司采用的成本核算流程和方法符合自身业务流程特征，成本核算过程中，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法符合企业会计准则相关规定，可以实现成本按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量具有完整性与合规性。

2. 各月主要原材料结转成本的平均价格与采购价格、市场价格是否存在重大差异

各月主要原材料结转成本的平均价格与原材料采购价格直接相关，而原材料采购价格与原材料市场价格相关。公司原材料采购价格与市场价格总体差异较小已在前文中详细论述，因此以下重点论述公司原材料结转成本平均价格与采购价格之间的情况。

公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本。

(1) 各月有色金属结转成本的平均价格与采购价格是否存在重大差异有色金属

报告期内，公司有色金属主要为镍金属、锌金属、铜金属等。

1) 镍金属

报告期内，各月镍金属结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	108.23	104.02	105.12	106.31	111.77	106.53	107.30	103.44	119.73	127.66	127.52	121.97
	采购均价	105.60		109.18	101.77	108.85		99.73	118.58	137.43	135.27	126.40	109.44
2020年度	结转均价	113.89	106.69	99.00	99.00	97.50	97.60	98.13	103.63	104.58	107.31	110.80	114.05
	采购均价	107.52	103.10	96.55		95.58		98.78	107.50	109.04	108.71	111.01	118.09
2021年度	结转均价	115.00	117.61	120.24	119.19	118.22	118.44	121.81	126.32	129.43	132.06	131.26	131.92
	采购均价	118.14	125.93	120.94	112.83	120.27	119.47	126.23	129.32	134.07	133.78	130.97	133.98
2022年1-9月	结转均价	137.23	143.42	190.85	198.81	198.42	192.89	181.09	170.74	165.91			
	采购均价	143.29	159.87	175.70	200.57	205.66	192.45	168.29	161.17	160.51			

由上表可知，镍金属结转成本平均价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致采购价格与结转价格的差异

2) 锌金属

报告期内，各月锌金属结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	21.18	21.19	21.25	21.84	21.84	21.75	20.97	20.11	19.45	19.33	19.30	19.08
	采购均价	20.91		21.24	22.65	21.86	21.61	20.47	19.39	19.12	19.13	19.16	18.92
2020年度	结转均价	18.99	18.94	18.89	17.90	17.42	17.54	17.49	18.57	19.12	19.38	19.66	20.38
	采购均价	18.72			16.46	16.50	17.61	17.39	19.59	20.34	19.82	20.04	21.06
2021年度	结转均价	20.39	20.84	20.92	21.14	21.50	21.94	21.79	21.84	22.15	22.23	23.45	23.32
	采购均价		21.12	21.12	21.46	22.28	22.73	21.88	22.08	22.54		23.97	23.29
2022年1-9月	结转均价	23.69	23.71	24.04	24.68	25.11	25.09	24.40	24.22	24.43			
	采购均价	23.93	23.89	24.42	26.32	25.88	25.17	23.82	23.95	24.68			

由上表可知，锌金属结转成本平均价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格出现一定的差异。

3) 铜金属

报告期内，各月铜金属结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	44.02	44.02	44.77	44.77	45.58	44.11	43.75	43.50	43.50	43.78	44.12	44.51
	采购均价	43.10		45.26		45.58	43.86	43.19	42.92	43.50	43.98	44.51	44.63
2020年度	结转均价	44.91	44.36	42.11	42.11	42.11	41.97	44.30	46.88	47.69	48.01	47.89	51.31
	采购均价	45.22	42.92	40.88			41.86	46.28	47.52	48.50	48.10	47.87	54.16
2021年度	结转均价	52.81	53.35	54.60	57.96	61.82	64.04	63.60	62.93	63.53	63.53	64.78	64.60
	采购均价	54.60	53.89	61.50	60.27	68.10	64.96	62.83	62.77	63.78		65.09	64.34
2022年1-9月	结转均价	64.65	65.02	66.14	67.13	66.77	66.32	61.12	59.16	57.85			
	采购均价	64.69	65.27	66.77	67.61	66.59	65.72	57.21	57.89	57.06			

由上表可知，铜金属结转成本平均价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库

及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。

(2) 各月化学品结转成本的平均价格与采购价格是否存在重大差异

报告期内，公司化学品主要为主盐、酸碱、添加剂等。

1) 主盐

报告期内，各月主盐结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	26.82	22.18	25.88	30.03	25.65	23.56	25.40	25.65	29.93	29.91	31.09	30.98
	采购均价	27.48	26.72	28.94	28.32	28.61	28.36	27.43	25.93	30.96	32.04	31.14	28.47
2020年度	结转均价	26.38	30.79	27.52	28.14	28.10	26.01	25.89	26.17	25.70	26.12	27.01	26.10
	采购均价	30.90	32.30	27.17		26.11	25.22	25.06	26.94	26.19	26.25	26.05	28.03
2021年度	结转均价	27.64	29.24	30.21	30.12	30.30	29.63	30.68	31.56	33.25	34.35	34.34	33.96
	采购均价	28.07	30.97	30.28	29.95	23.45	29.19	31.82	31.68	32.18	35.69	36.37	33.35
2022年1-9月	结转均价	34.36	35.01	38.80	41.19	41.27	42.02	39.59	36.02	36.06			
	采购均价	34.55	37.70	38.49	44.56		40.34	41.16	35.40	35.54			

由上表可知，主盐结转成本平均价格和采购价格整体匹配，差异主要系存货的加权平均计价方法受采购入库与出库结转的时间性差异影响所致。

公司主盐最主要消耗的是硫酸镍。报告期内，各月硫酸镍结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	27.23	26.94	27.45	28.00	28.18	27.85	27.59	27.99	30.63	31.21	33.14	30.78
	采购均价	26.72	26.72	28.19	28.32	28.23	27.61	27.43	28.32	30.63	31.42	33.44	30.53
2020年度	结转均价	30.56	30.56	30.14	30.14	28.09	27.20	25.82	26.29	26.79	27.06	27.26	28.14
	采购均价	30.53		29.91		26.11	25.22	25.49	26.55	27.35	27.13	27.36	28.57
2021年度	结转均价	28.77	29.67	30.69	30.43	30.43	30.51	31.48	33.53	34.41	35.53	35.74	35.55
	采购均价	29.20	30.53	32.92	30.31		30.53	31.82	34.18	34.51	35.69	35.84	35.40
2022年1-9月	结转均价	35.53	36.34	40.55	44.71	44.71	44.61	42.09	38.66	37.89			
	采购均价	35.53	37.70	42.51	46.28		44.51	40.71	37.61	37.61			

由上表可知，报告期内，硫酸镍的结转价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。

2) 酸碱

① 氢氧化钠

报告期内，各月氢氧化钠的结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	4.44	4.43	4.30	4.09	4.06	3.83	3.88	3.83	3.81	3.79	3.97	3.30
	采购均价	4.40	4.40	4.22	4.02	4.08	3.78	3.81	3.63	3.95	3.83	3.48	3.84
2020年度	结转均价	3.77	3.80	3.73	3.44	3.07	3.07	3.10	3.01	2.77	2.80	2.76	2.76
	采购均价	3.85	3.81	3.73	3.21	3.01	3.07	3.10	2.97	2.65	2.67	2.75	2.76
2021年度	结转均价	2.76	2.78	2.80	2.92	2.87	2.86	2.93	3.30	4.18	4.17	5.28	4.89
	采购均价	2.74		2.89	2.93	2.85	2.84	3.05	3.46	4.36	6.37	5.70	4.62
2022年1-9月	结转均价	4.86	4.98	5.12	5.15	5.20	5.39	5.37	5.33	5.24			
	采购均价	4.83	5.25	5.27	5.16	5.35	5.48	5.38	5.31	5.13			

由上表可知，氢氧化钠的结转价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。

② 盐酸

报告期内，各月盐酸的结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	0.52	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.52	0.53
	采购均价	0.53	0.54	0.53	0.54	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.52	0.52	0.53
2020年度	结转均价	0.53	0.53	0.53	0.53	0.52	0.52	0.52	0.53	0.52	0.53	0.53	0.57
	采购均价	0.52	0.55	0.52	0.53	0.53	0.52	0.52	0.53	0.53	0.52	0.53	0.58
2021年度	结转均价	0.60	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.62	0.61	0.62
	采购均价	0.61	0.61	0.61	0.62	0.62	0.60	0.62	0.62	0.61	0.62	0.61	0.61

2022年 1-9月	结转均价	0.61	0.60	0.61	0.62	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61			
	采购均价	0.62	0.58	0.61	0.62	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61			

由上表可知，盐酸结转价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。

3) 添加剂

① 钼活化剂

报告期内，各月钼活化剂结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	2,135.57	2,198.92	2,315.72	2,410.52	2,458.84	2,469.79	2,172.91	2,425.70	2,412.50	2,549.53	2,647.14	2,818.34
	采购均价	2,167.26	2,312.94	2,448.07	2,492.67	2,492.67	2,301.29	2,247.96	2,476.50	2,509.61	2,723.95	2,636.13	2,904.36
2020年度	结转均价	2,966.89	3,239.59	3,372.86	3,327.67	3,108.80	2,873.60	2,797.36	3,019.28	2,993.04	3,119.72	3,149.42	3,115.85
	采购均价	3,016.96	3,614.83	3,524.02		2,924.00	2,558.25	2,747.85	3,000.00	3,030.02	3,139.81	3,149.83	3,110.44
2021年度	结转均价	3,120.33	3,101.96	3,148.29	3,223.78	3,372.33	3,381.95	3,432.97	3,407.86	3,422.60	3,215.47	3,225.44	3,123.77
	采购均价	3,151.91	3,040.00	3,170.80	3,236.51	3,788.77	3,631.61	3,532.47	3,499.26	3,275.05	3,027.11	3,328.81	3,123.60
2022年 1-9月	结转均价	2,942.41	2,906.32	3,319.12	3,369.60	3,416.70	3,296.50	3,157.68	3,173.73	3,180.84			
	采购均价	2,708.56	3,072.39	3,412.50	3,403.09	3,439.04	3,243.61	3,120.08	3,175.70	3,184.50			

由上表可知，钼活化剂结转成本平均价格与其采购价格整体匹配，差异主要系存货的加权平均计价方法受采购入库与出库结转的时间性差异影响所致。

② 其他主要电镀添加剂

报告期内，各月其他主要添加剂如脱脂剂、钝化剂、表面活性剂等结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019	结转均价	38.29	38.08	41.01	36.48	31.34	35.75	35.91	30.69	35.56	33.97	35.98	36.35

年度	采购均价	39.23	46.59	30.03	38.64	34.86	38.10	35.39	31.55	37.75	36.65	33.78	38.15
2020年度	结转均价	42.09	35.76	39.80	40.14	34.09	33.92	41.07	37.00	37.72	37.93	38.23	39.92
	采购均价	35.92	40.25	40.81	32.02	37.57	28.81	35.73	36.89	39.56	39.28	38.29	40.13
2021年度	结转均价	39.16	36.74	36.66	34.82	36.72	34.64	36.08	38.75	43.29	40.99	42.63	43.94
	采购均价	41.92	22.60	33.23	32.33	30.22	33.20	38.23	34.16	37.52	41.55	37.83	40.81
2022年1-9月	结转均价	45.31	43.00	42.60	41.45	44.88	42.06	43.00	41.44	40.94			
	采购均价	42.20	48.49	39.23	41.60	36.34	38.98	44.71	39.46	37.35			

由上表可知，其他添加剂结转成本平均价格和采购价格整体匹配，差异主要系每月采购比例不同，部分月份采购单价显著高于结转单价。

(3) 各月塑料粒子结转成本的平均价格与采购价格是否存在重大差异

报告期内，公司塑料粒子主要为 PC、ABS、PC/ABS 等。公司采购的塑料粒子的具体品种较多，不同品种的性能差异较大，价格也相应存在一定差异。

1) PC

报告期内，各月 PC 结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	结转均价	27.95	29.04	27.56	27.93	27.86	27.71	26.90	25.35	24.42	24.64	24.46	23.49
	采购均价	28.28	28.28	29.36	27.43	27.43	27.43	25.13	25.07	23.42	28.14	27.43	23.33
2020年度	结转均价	22.73	23.10	22.23	22.96	22.94	23.35	22.27	21.38	21.55	21.25	22.99	20.89
	采购均价	22.05	22.01	20.13		20.80	26.84	21.18	20.55	22.02	21.58	20.33	24.90
2021年度	结转均价	25.36	28.98	25.81	27.78	26.35	27.82	27.16	30.85	30.44	33.84	31.73	30.52
	采购均价	23.19	45.31	26.21	30.23	25.42	30.60	25.75	31.77	36.48	55.23	30.80	31.44
2022年1-9月	结转均价	30.19	29.09	29.59	29.33	30.72	35.24	29.58	29.87	30.54			
	采购均价	27.35	39.38	26.52	28.15	28.54	26.57	32.59	40.24	24.22			

由上表可知，PC 的结转成本平均价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致采购价格与结转价格出现一定的差异。

2) ABS

报告期内，各月 ABS 结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	采购单价	19.27	18.45	20.03	20.28	20.60	22.91	22.03	21.76	21.25	20.93	20.81	21.26
	结转均价	18.88	18.91	18.86	20.57	20.48	27.80	23.18	21.76	21.09	20.19	22.95	20.13
2020年度	采购均价	21.98	20.07	21.04	22.62	21.41	21.42	19.71	21.17	17.00	16.90	17.15	18.51
	结转均价	22.45	19.35	21.29	18.40	20.34	23.68	18.41	19.17	15.41	16.31	17.81	20.06
2021年度	采购均价	18.43	18.62	19.50	18.57	19.70	19.07	18.94	18.95	20.15	19.59	19.08	19.19
	结转均价	18.49	18.86	18.71	19.02	18.42	19.54	20.08	18.35	22.50	24.24	19.46	18.00
2022年1-9月	采购均价	19.25	18.81	18.95	19.36	19.03	20.22	19.72	18.33	16.59			
	结转均价	19.31	27.35	18.63	18.24	20.15	18.74	20.36	16.21	16.77			

由上表可知，ABS 结转成本平均价格和采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。

3) PC/ABS

报告期内，各月 PC/ABS 结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	采购均价	27.98	27.02	26.70	28.54	28.02	27.52	27.86	27.88	27.38	27.57	28.05	26.40
	结转均价	28.08	27.87	25.12	30.09	30.09	26.47	28.32	28.71	27.74	27.72	21.62	26.44
2020年度	采购均价	26.66	25.54	26.22	26.30	26.08	25.84	23.94	25.20	24.83	25.21	25.33	25.45
	结转均价	28.18	26.67	25.90	25.77	26.25	25.86	23.90	25.37	24.86	25.28	25.33	24.94
2021年度	采购均价	25.48	25.72	26.12	24.75	24.01	21.76	19.31	20.15	20.94	20.61	20.30	19.73
	结转均价	25.98	25.92	26.61	24.15	24.62	21.31	16.73	19.63	19.54	22.19	21.35	19.23
2022年1-9月	采购均价	20.08	21.56	21.65	22.16	22.06	22.36	22.86	22.24	22.47			
	结转均价	18.98	26.59	21.68	21.96	19.23	27.08	23.16	21.80	22.90			

由上表可知，PC/ABS 结转成本平均价格与采购价格整体匹配，个别月份存在差异主要系公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。

(4) 各月注塑件结转成本的平均价格与采购价格是否存在重大差异

报告期内，各月注塑件结转成本平均价格与采购价格比较如下：

单位：元/kg

年份	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年度	采购均价	1.58	1.14	1.41	2.03	1.04	1.61	1.36	1.19	1.39	1.65	1.41	1.33
	结转均价	1.58	1.14	1.41	2.03	1.04	1.61	1.36	1.19	1.39	1.65	1.41	1.33
2020年度	采购均价	1.66	1.11	1.17	1.15	1.22	1.72	1.93	0.95	0.65	0.66	0.51	0.75
	结转均价	1.66	1.11	1.17	1.15	1.22	1.72	1.93	0.95	0.65	0.66	0.51	0.75
2021年度	采购均价	0.98	0.99	0.76	1.02	0.87	0.92	1.11	0.86	0.83	0.95	0.78	0.97
	结转均价	0.98	0.99	0.76	1.02	0.87	0.92	1.11	0.86	0.83	0.95	0.78	0.97
2022年1-9月	采购均价	0.86	0.78	0.70	0.82	0.87	0.78	0.86	0.67	1.02			
	结转均价	0.86	0.78	0.70	0.82	0.87	0.78	0.86	0.67	1.02			

由上表可知，注塑件结转成本平均价格与采购价格匹配。

综上，公司各月主要原材料结转成本的平均价格与采购价格、市场价格不存在重大差异，差异产生的主要原因为公司按照月末一次加权平均计算原材料结转成本，受原材料采购入库及出库结转的时间差异影响，导致结转价格与采购价格的差异。该差异原因具有合理性。

(六) 说明将主要生产环节包含的电镀、喷涂工序外协的原因、必要性及合理性，是否涉及关键工序或技术，外协内容、金额及占比与同行业可比公司的差异、原因及合理性，是否形成对外协厂商依赖

1. 说明将主要生产环节包含的电镀、喷涂工序外协的原因、必要性及合理性，是否涉及关键工序或技术

(1) 电镀环节外协的原因、必要性及合理性

公司电镀表面处理外协采购具体情况如下：

单位：万元

工 艺	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
碱性挂镀镀锌表面处理	138.93	217.25	130.90	175.32
塑料镀铜镍铬表面处理	103.49	159.20		
碱性滚镀镀锌镍表面处理	180.66	93.00	35.05	

其他	141.42	4.77	0.02	
合计	564.49	474.22	165.97	175.32

1) 碱性挂镀镀锌表面处理

由于碱性镀锌挂镀表面处理工艺电镀效率低、防护性能难以满足高端客户需求，附加值不高，公司本身没有大量配置该工艺的产能，为应对客户在合作过程中搭配的少量碱性镀锌表面处理业务需求，公司采用外协方式来满足客户需求。

2) 塑料镀铜镍铬表面处理

塑料镀铜镍铬表面处理工艺主要用于汽车内外饰件生产。公司生产线系连接生产，每道工序之间间隔时间固定，由于汽车内外饰件产品规格型号较多，其中部分小尺寸产品的上挂过程耗时耗力效率较低，基于成本考虑，公司该等小尺寸产品委外生产。

3) 碱性滚镀镀锌镍表面处理

公司碱性滚镀镀锌镍表面处理主要用于螺栓、螺母等标准零部件的表面处理，报告期内公司因产能不足，将少量业务采用外协方式作为产能的临时性补充。

4) 其他

公司采购的其他外协表面处理主要是碱性挂镀镀锌镍表面处理 and 碱性滚镀镀锌表面处理。2022年7-8月新增较多订单，公司因产能不足，将部分业务采用外协方式作为产能的临时性补充。

(2) 喷涂环节外协的原因、必要性及合理性

公司喷涂表面处理外协采购具体情况如下：

单位：万元

工 艺	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
喷涂表面处理	125.81	394.72	910.47	550.47
合计	125.81	394.72	910.47	550.47

公司自主开发的高性能电镀+彩色粉末喷涂的表面处理复合工艺技术主要用于彩色卡钳产品。该产品普遍存在镀层与喷涂层之间结合力较差、易出现掉漆的行业性难题，难以满足高端客户要求。公司自主研发的工艺技术，通过多项工艺参数控制，有效提升镀层与喷涂层间的结合力，实现批量稳定生产。

2020年之前公司没有粉末喷涂的批量生产能力，为满足客户业务需要，向

上海高敦精密机械有限公司采购喷涂服务，2021年后，公司粉末喷涂生产线投入量产，除少量老项目继续履行合同外，后续不再向其采购。

(3) 是否涉及关键工序或技术

高附加值的电镀、喷涂表面处理及其复合工艺是公司的关键工序。公司拥有电镀表面处理、喷涂表面处理及其复合工艺的核心技术，并通过使用先进的自动化设备、采用智能化生产管理软件，不断提高生产的智能化、数字化管理水平及柔性生产效率，为客户提供高质量、高性价比、高可靠度的产品和服务。报告期内，公司对于附加值高、关键、主要的电镀、喷涂表面处理均采用自主生产方式进行。

报告期内，基于成本、满足客户需求、应对短期的产能不足等因素考虑，公司对于附加值不高、加工成本较高等少量的电镀表面处理工艺采用外协加工，该等外协加工不涉及公司关键工序或技术。

报告期内，公司存在喷涂工序，由于业务开拓初期产能不足，采用外协加工的方式满足客户需要，喷涂产能提升后，已大幅减少外协的采购量。

2. 外协内容、金额及占比与同行业可比公司的差异、原因及合理性，是否形成对外协厂商依赖

公司外协加工采购主要是采购电镀、喷涂和其他打磨、修边等外协加工服务，外协内容、金额及占比与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

公 司	采购内容	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
金钟股份	注塑、金属表面防腐处理/热处理/电泳、电镀	外协加工费	未披露	947.15	1,125.15	1,073.35
		营业成本	未披露	16,790.40	26,420.09	22,974.80
		占比	未披露	5.64%	4.26%	4.67%
公司	电镀、喷涂等	外协加工费	844.65	999.74	1,088.31	725.79
		营业成本	17,408.22	20,421.82	17,377.68	16,489.45
		占比	4.85%	4.90%	6.26%	4.40%

注：金钟股份2021年数据期间为2021年1-6月；鹰普精密、敏实集团、信邦控股和常熟汽饰均未披露详细数据

报告期内，2020年之前公司没有粉末喷涂批量生产能力，因此向上海高敦

精密机械有限公司采购喷涂服务，2021年后，粉末喷涂生产线投入量产，因此减少了对外的喷涂服务采购，外协占比下降。

公司外协加工内容和原因与同行业可比公司类似，金额及占比均较小，与同行业可比公司不存在明显差异；公司采用外协加工的主要原因是基于成本、满足客户需求、应对短期或部分业务发展初期的产能不足，外协加工不涉及公司关键工序或技术，且外协加工费占比较小，不存在对外协厂商依赖的情况。

（七）核算程序及结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

（1）查询公开资料，了解原材料行业供需情况；访谈公司采购部负责人，了解公司原材料采购流程；取得采购明细表，查询主要原材料公开市场价格，分析主要原材料采购价格变动是否与市场价格一致；分析不同供应商同类原材料采购价格是否存在差异；

（2）获取报告期内成本核算表，对比分析主要原材料单耗报告期的波动及原因、实际单耗与标准单耗的差异及原因、主要原材料实际单耗的合理性，并通过公开渠道获取同行业可比公司原材料单耗情况，与公司进行对比并分析差异原因；获取报告期直接生产人员的工时表、员工花名册，分析报告期公司生产人员工时与产品产量之间是否匹配的原因及合理性以及产品单位工时耗用情况；

（3）了解和评价采购与付款、生产与仓储相关的财务报告内部控制的设计和运行有效性，了解并记录公司的生产工艺流程、成本结转、归集及费用分摊方法，评价公司成本结转、归集及费用分摊是否符合企业会计准则相关要求；

（4）获取报告期内成本核算表，对比主要产品单位直接材料成本、单位人工成本、单位制造费用等波动情况，了解变动的原因并分析其合理性；并通过公开渠道获取同行业可比公司成本结构，与公司进行对比并分析差异原因；

（5）访谈公司财务负责人和生产负责人，了解公司生产流程、成本核算方法及核算过程，评估成本核算与结转方法是否符合公司实际生产流转流程；获取报告期内公司的成本构成数据，结合公司各产品的销售数据，分析公司各产品的主营业务成本结构及变动是否合理，是否与营业收入、业务量的变动匹配，检查成本费用的归集及结转是否与实际生产流转一致；获取成本核算表、采购明细表，

分析原材料结转价格、采购价格、市场价格是否匹配并分析差异原因及合理性；

(6) 访谈公司生产负责人、采购经办人员，了解外协加工的不同工序，是否涉及关键工序，了解同工序不同供应商的定价情况，了解外协平均单价变动的原因为，核查外协采购价格的公允性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司各类原材料的采购价格受市场供需影响呈现一定波动，原材料的平均价格与公开市场价格不存在重大差异、同类原材料不同供应商的采购价格差异合理，主要原材料采购价格公允；主要原材料的采购数量、耗用量及库存量相匹配，具有合理性。原材料价格及数量变动综合对业绩影响较小；

(2) 报告期内原材料耗用量、工时总量与相关产品和服务产量匹配，原材料单耗与标准单耗差异合理。公司主要产品单耗无同口径可比公司数据；

(3) 公司部分原材料采购单价与同行业可比公司采购单价存在一定差异，主要由于公司与可比公司采购原材料的种类、规格等有所不同，价格差异具有合理性；公司采购单价与同行业采购单价存在一定差异，主要系主营业务产品结构、工艺不同，价格差异具有合理性；

(4) 报告期各期直接材料、直接人工、制造费用构成较为稳定，单位成本变动主要由于原材料价格上涨、工艺改进、国家政策变动等原因导致，具有合理性。原材料采购价格对单位成本变动能够产生一定影响。公司成本结构及变动趋势与同行业可比公司差异主要由于各公司经营业务和产品不同；

(5) 公司以生产车间作为成本核算中心，归集直接材料、直接人工和制造费用，再按照既定的分配原则对同一车间内的不同产品分配直接材料、直接人工和制造费用。成本核算方法符合企业会计准则的规定，成本核算准确完整，各月主要原材料结转成本的平均价格与采购价格、市场价格不存在重大差异；公司外协采购具有必要性及合理性，不涉及关键工序或技术，外协内容、金额及占比与同行业可比公司不存在较大差异，不形成对外协厂商依赖。

九、关于供应商（审核问询函问题 15）

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人前五大供应商的采购金额占当期原材料采购金额的比重分别为 67.17%、69.04%、56.91%和 48.04%。

(2) 报告期内，发行人新增前五大原材料供应商广东华创化工有限公司华东分公司。

请发行人：

(1) 说明发行人供应商的筛选标准及定价依据，报告期内主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、主营业务、经营规模及区域、社保缴纳人数、合作历史、与发行人关联关系等。

(2) 说明报告期各期新增、退出及注销供应商的原因及合理性，发行人与退出供应商是否存在纠纷或潜在纠纷。

(3) 说明发行人采购金额占主要供应商收入的比例，发行人在主要供应商体系中的地位，是否存在成立后即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形。

(4) 说明报告期各期前五大供应商集中度呈下滑趋势的原因及合理性；按照合适的采购规模区间，分别说明各期不同层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，各主要原材料的主要供应商是否存在变化，结合前述情况，说明发行人与供应商合作的稳定性。

(5) 说明是否存在贸易商性质供应商、外购成品后销售、客户指定采购等特殊采购类型，如是，请说明具体情况及是否符合行业惯例。

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、核查结论，并说明相关核查是否充分。

(一) 说明公司供应商的筛选标准及定价依据，报告期内主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、主营业务、经营规模及区域、社保缴纳人数、合作历史、与公司关联关系等

1. 供应商的筛选标准

为保障原材料的质量和供应稳定性，公司制定了《供应商开发及管理控制程序》《采购控制程序》等制度，在综合考虑原材料供应商生产经验、技术水平、

供货能力、产品价格、服务质量以及信用能力等因素后，确认为正式供应商，并纳入合格供应商名录。公司对合格供应商名录进行动态管理，对合作供应商的产品质量、资质条件、商务条件以及服务质量等情况进行实时评价更新。

2. 定价依据

报告期内，公司原材料采购主要包括化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件。公司通常根据采购需求内容与合格供应商名录中的供应商信息进行匹配，筛选出相应供应商名单后进行初步询价比价，根据询价比价结果、产品质量、商务条件以及服务质量等对供应商进行综合评估，最终确定供应商及采购单价。其中，有色金属采购参照上海有色金属网及长江有色金属网等公开渠道的同类产品现货价格定价；塑料粒子参考中塑网等公开渠道的同类产品现货价格定价。

3. 报告期内主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、主营业务、经营规模及区域、社保缴纳人数、合作历史、与公司关联关系等

报告期内，公司前五大原材料供应商的基本情况如下：

公司名称[注1]	股权结构	实际控制人	注册时间	注册地	主营业务	经营规模	经营区域	社保缴纳人数	合作历史	关联关系
麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	乐思化学有限公司持股100%	乐思化学有限公司	2007.12.10	上海市奉贤区楚华北路29号4幢	化学助剂、活性添加剂销售及相关技术服务	年营业额数十亿元	全国	91人	2013年至今	无
安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	ATOTECH B.V 持股100%	ATOTECH B.V	2001.10.24	上海市青浦工业园区外青松公路5399号A6	化学试剂和助剂制造及销售	年营业额约20亿元	全国	264人	2013年至今	无
南通伊克赛特汽车零部件有限公司	承忠新持股58%；承哲持股42%	承忠新	2016.9.26	如皋市城北街道邓元居26组	汽车零部件技术研究、生产及销售	年营业额约1亿元	江苏省	14人	2015年至今[注2]	无
石家庄新日锌业有限公司	张科持股51%；张文进持股49%	张科	2010.8.3.	河北省石家庄市藁城区兴安镇张村西南1700米处（正公村北）	锌，铝及合金制品的加工、制造与销售	年营业额约3亿元	全国	6人	2013年至今	无
广东华创化工有限公司华东分公司	梁永林持股90%；林少冰持股10%	梁永林	2006.12.26	苏州相城区北桥街道希望工业园	危险化学品、化工原料、金属材料销售	年营业额约10亿元	全国	30人	2016年至今	无

上海洛林物资有限公司	颜泽良持股90%；林燕冰持股10%	颜泽良	2000.6.12	上海市金山区廊下镇景乐路228号7幢A408室	有色金属，电镀材料，化工原料销售	年营业额约3亿元	全国	12人	2014年至今	无
昆山市亚久化工有限公司	赵亚斌持股50%；赵柳清持股40%；杨竣淇持股10%	赵亚斌	2016.6.14	昆山市花桥镇光明路999弄341号309室	危险化学品、化工产品为原料销售	年营业额数千万元	长三角地区	8人	2021年至今	无

[注1]数据来源于公开信息网站查询及供应商访谈确认

[注2]南通伊克赛特汽车零部件有限公司及江阴伊克赛特汽车饰件有限公司为同一实际控制人控制的公司，公司自2015年起即与江阴伊克赛特汽车饰件有限公司展开业务合作，并于2016年将业务转换至南通伊克赛特汽车零部件有限公司

(二) 说明报告期各期新增、退出及注销供应商的原因及合理性，公司与退出供应商是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 报告期各期公司新增供应商原因及合理性

报告期内，公司新增的原材料供应商的情况如下：

单位：万元、家

项目		2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
新增供应商	数量	23	28	25	22
	采购金额	213.00	796.85	307.58	224.49
	总采购金额	7,637.44	8,347.60	7,131.93	7,551.22
	占比	2.79%	9.55%	4.31%	2.97%
	平均单个供应商金额	9.26	28.46	12.30	10.20

报告期内，公司向当期新增供应商采购金额占当期总采购金额比例分别为2.97%、4.31%、9.55%和2.79%；2021年，公司收入增长较快，为保证主要原材料供应稳定，公司增加了部分优质供应商，故当期新增供应商采购金额占总采购金额比例较大。除2021年外，新增供应商的采购金额占总采购金额均未超过5%，占比较低，对整体原材料采购的影响较小。

报告期内，公司新增供应商在不同采购规模区间内的数量变动情况如下：

金额分布	项目[注]	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
------	-------	-----------	--------	--------	--------

100 万元以上	新增供应商数量（家）	0	4	1	0
20-100 万元	新增供应商数量（家）	3	4	2	4
0-20 万元	新增供应商数量（家）	20	20	22	18
合计	新增供应商数量（家）	23	28	25	22

注：当年“新增供应商”统计口径为上年度无交易，本年度有交易的供应商；合作范围内供应商采购金额不同年度在不同区间的变动不属于上表统计范围，表中采购金额为不含税金额

由上表可知，报告期内，公司新增供应商主要集中在采购规模在 0-20 万元的区间内。

2020 年，公司采购金额超过 100 万元的新增原材料供应商为上海徽深金属材料有限公司，公司主要向其采购有色金属原材料镍角，为增加有色金属原材料的采购供应商选择范围，公司新开拓此供应商；2021 年，公司采购金额超过 100 万元的新增原材料供应商为(1) 广东光华科技股份有限公司，公司主要向其采购氯化铵及硫酸镍，该供应商在化学品领域知名度较高，公司经询价、审核后，与其展开合作；(2) 昆山市亚久化工有限公司，公司主要向其采购钨活化剂，由于产品工艺改进，需更换钨活化剂，因此新增该供应商；(3) 苏州元旭呈化工材料有限公司及(4) 江苏岚智橡塑材料有限公司，公司主要向以上两家供应商采购特定型号的 PC/ABS 塑料粒子，公司原先采购的相关塑料粒子为价格较高的进口产品，经工程质量验证通过后，公司选择该性价比较高的供应商产品作为替代。

综上，公司新增其他原材料供应商的主要原因包括：(1) 有色金属市场价格有一定波动，公司及时跟踪有色金属市场价格走势，多方比价后挑选优质供应商；(2) 优化供应商选择范围，公司持续开发新供应商，为原材料选择拓宽供应商渠道；(3) 为响应客户需求和行业发展变化，公司不断进行工艺改进，提高产品质量，需要采购新品类的原材料。公司新增其他原材料供应商的原因符合公司原材料采购需求特点，具有合理性。

2. 报告期各期公司退出供应商原因及合理性

报告期内，公司退出的原材料供应商的情况如下：

单位：万元、家

项目	2022 年	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------	---------	---------	---------

		1-9月			
退出 供应 商	数量	15	23	27	5
	上期采购金额[注]	69.55	119.59	164.61	35.86
	上期总采购金额	8,347.60	7,131.93	7,551.22	5,618.85
	占比	0.83%	1.68%	2.18%	0.64%
	平均单个供应商金额	4.64	5.20	6.10	7.17

注：当期退出供应商金额指上一年度采购金额，金额占比指上一年度采购金额占上一年度总采购金额比重，表中采购金额为不含税金额

报告期内，公司向当期退出供应商的上期采购金额占上期总采购金额的比例分别为 0.64%、2.18%、1.68%和 0.83%，退出供应商的采购金额占总采购金额比例均未超过 5%，占比较低，对整体原材料采购的影响较小。

报告期内，公司退出供应商在不同采购规模区间内的数量变动情况如下：

金额分布	项目[注]	2022年 1-9月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
100万元以上	减少供应商数量(家)	0	0	0	0
20-100万元	减少供应商数量(家)	0	2	4	1
0-20万元	减少供应商数量(家)	15	21	23	4
合计	减少供应商数量(家)	15	23	27	5

注：当年“减少供应商”统计口径为上年度有交易，本年度无交易的供应商；合作范围内供应商采购金额不同年度在不同区间的变动不属于上表统计范围

由上表可知，报告期内，公司退出的供应商主要集中在采购规模 0-20 万元区间内。报告期内，公司无采购金额超过 100 万元的供应商退出，不存在主要原材料供应商退出的情形。

公司采购原材料的种类较多，部分供应商规模较小，其受市场和价格等因素影响，与公司存在合作变动的情况，具有合理性。

3. 报告期各期公司注销供应商原因及合理性

报告期内，公司注销的原材料供应商的情况如下：

单位：万元、家

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
----	-----------	--------	--------	--------

注销供 应商	数量				1.00
	采购金额[注]				28.12
	总采购金额				7,551.22
	占比				0.37%

注：表中采购金额为不含税金额

报告期内，公司仅 2019 年存在原材料供应商注销的情形，具体情况为：2019 年 1-2 月，公司向南通柏仁精密注塑有限公司采购注塑件 28.12 万元，该供应商 2019 年 3 月以后停止与公司交易，并于 2020 年 1 月注销，不属于退出供应商后即立刻注销的情形。公司对该注销供应商的采购金额及占比较低，注销后对公司无实质影响。报告期内，除上述供应商注销外，公司不存在其他注销的原材料供应商。

4. 公司与退出供应商是否存在纠纷或潜在纠纷

经与公司采购部门确认，并经中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站查询，公司与上述退出供应商不存在纠纷或潜在纠纷。

(三) 说明公司采购金额占主要供应商收入的比例，公司在主要供应商体系中的地位，是否存在成立后即成为公司主要供应商、供应商专门或主要向公司销售的情形

1. 报告期内，公司对前五大供应商的采购金额占收入比例及公司在主要供应商体系中地位如下：

单位：万元

公司名称	占供应商经营规模的比例[注 1]				成立时间	开始合作时间
	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度		
麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	不足 1%	不足 1%	不足 1%	不足 1%	2007/12/10	2013 年至今
安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	约 3%	约 3%	约 3%	约 3%	2001/10/24	2013 年至今
南通伊克赛特汽车零部件有限公司[注 2]	约 7%	约 7%	约 10%	约 8%	2016/9/26	2015 年至今
石家庄新日锌业有限公司	约 3%	约 3%	约 3%	约 3%	2010/8/3	2013 年至今
广东华创化工有限公司华东分公司	不足 1%	不足 1%	不足 1%	不足 1%	2006/12/26	2016 年至今

上海洛林物资有限公司	约 1%	约 1%	约 1%	约 2%	2000/6/12	2014 年至今
昆山市亚久化工有限公司	约 20%	约 8%			2016/6/14	2021 年至今

[注 1] 占供应商经营规模的比例数据来源为与供应商经访谈确认

[注 2] 南通伊克赛特汽车零部件有限公司及江阴伊克赛特汽车饰件有限公司为同一实际控制人控制的公司，经访谈确认，以上两家公司的主营业务相同，且生产及销售均由其实际控制人一并统筹安排及管理，故将其经营规模合并计算。

经与公司主要供应商访谈确认，报告期内，公司与其主要供应商均保持了长期稳定的良好合作关系，付款及时。经与主要供应商访谈确认，公司均被其定义为优质客户，并有意愿保持长期合作。公司对报告期内前五大供应商的采购金额占其经营规模比例较低。

2. 是否存在成立后即成为公司主要供应商、供应商专门或主要向公司销售的情形

报告期内，公司采购金额占上述主要供应商当期销售收入的比重均未超过 20%。除南通伊克赛特汽车零部件有限公司外，上述供应商均不存在成立后即成为公司主要供应商、供应商专门或主要向公司销售的情形。

南通伊克赛特汽车零部件有限公司（以下简称“南通伊克赛特”）成立后即成为公司主要供应商，主要原因系该供应商同一控制下企业内部业务调整所致。南通伊克赛特与江阴伊克赛特汽车饰件有限公司（以下简称“江阴伊克赛特”）均为承忠新先生创立并实际控制的企业。江阴伊克赛特于 2009 年成立，股权结构为承忠新持股 50%；缪忠娟持股 50%，该公司主要从事汽车内外饰件注塑件生产加工相关业务，于 2015 年开始与公司建立业务合作关系。2016 年，为更好地开拓市场、服务客户，并降低物流运输费用成本及运输过程中造成的磕碰损耗，承忠新先生于如皋经济技术开发区新能源汽车产业园区投资创立南通伊克赛特，主要从事汽车内外饰件注塑件的生产加工相关业务，并致力于开拓南通地区的业务。自 2016 年 9 月开始，公司出于节约成本的考虑，将原先向江阴伊克赛特采购的注塑件转换至向南通伊克赛特采购。因此，南通伊克赛特成立后即成为公司主要供应商具有商业合理性。经访谈确认，以上两家公司的主营业务相同，且生产及销售均由其实际控制人一并统筹安排及管理，南通伊克赛特并非专门为公司设立，其在南通地区拥有其他客户及业务，并仍处于业务开拓阶段。考虑到其业

务协同性及公司与其业务合作历史，将其销售收入进行合并计算后，南通伊克赛特向公司销售金额占南通伊克赛和江阴伊克赛总体销售收入的比重约 8%左右，不属于专门或主要向公司销售的情形。

综上，除南通伊克赛特外，公司主要原材料供应商中不存在成立后即成为公司主要供应商、不存在供应商专门或主要向公司销售的情形。南通伊克赛特成立后即成为公司主要供应商具有商业合理性。

(四) 说明报告期各期前五大供应商集中度呈下滑趋势的原因及合理性；按照合适的采购规模区间，分别说明各期不同层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，各主要原材料的主要供应商是否存在变化，结合前述情况，说明公司与供应商合作的稳定性

1. 说明报告期各期前五大供应商集中度呈下滑趋势的原因及合理性
2. 报告期各期，前五大供应商原材料采购类别、内容及金额占比如下所示：

公司名称	主要采购原材料类别	具体采购内容	占原材料采购金额比例[注]			
			2022年 1-9月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	化学品	钪活化剂、锌合金助溶剂、珍珠镍光亮剂等电镀添加剂	11.13%	18.85%	27.55%	29.14%
安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	化学品	镍补充剂、封闭剂、塑料活化剂等电镀添加剂	10.92%	13.83%	15.51%	11.46%
南通伊克赛特汽车零部件有限公司	注塑件	元件 注塑素材等	10.37%	11.92%	9.21%	10.06%
石家庄新日锌业有限公司	有色金属	锌板、异型锌板等	7.47%	6.47%	8.29%	9.55%
昆山市亚久化工有限公司	化学品	钪活化剂等	7.33%			
广东华创化工有限公司华东分公司	化学品/有色金属	硫酸镍、镍角等		5.84%	8.49%	
上海洛林物资有限公司	化学品/有色金属	氯化镍、镍角等				6.96%
小 计			47.21%	56.91%	69.04%	67.17%

[注]表中仅列示报告期各期向前五大供应商采购金额占当期原材料采购金额比例，如该供应商当期未进入前五大供应商，则不列示公司与其交易金额，但公司与其交易仍正常进行

公司前五大供应商整体保持稳定，未发生较大变动。该等公司在其行业内均具有较高知名度，公司与其保持了长期良好稳定的合作关系。公司前五大供应商的采购金额占当期原材料采购金额的比重分别为 67.17%、69.04%、56.91%和 47.21%，呈现下滑趋势，主要是由于公司业务规模不断扩大，出于供应链稳定性考虑，新增部分优质供应商并进行分散化采购。

其中，对麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司采购金额占比下降，主要原因系 2021 年第四季度开始公司为改进电镀工艺水平，更换钯活化剂种类，通过市场比较，转为向昆山市亚久化工有限公司供应商采购；对安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司虽采购金额占比下降，但实际采购金额稳定，主要原因系公司整体采购规模上升导致占比有所下降；对上海洛林物资有限公司采购金额占比下降，系由于公司经过对比询价后，综合考虑其产品的互补性及价格竞争机制，将其有色金属镍的部分采购转向对宁波神化化学品经营有限责任公司及上海徽深金属材料有限公司采购，以进一步保障供应链的稳定并提高采购效率；对广东华创化工有限公司华东分公司采购种类较多，采购金额整体较为稳定，但由于 2022 年 1-9 月其采购金额低于昆山市亚久化工有限公司，未进入公司前五大供应商。

报告期内，公司前五大供应商采购金额占比下滑，主要是由于公司分散了部分同质化化学品主盐及有色金属的采购。部分化学品主盐和有色金属采购价格易受到市场价格影响，故公司在采购前会多方比较询价，从产品质量、商务条件以及服务质量等角度对供应商进行综合评估，最终确定供应商及采购单价。此外，公司定期对各供应商进行绩效评估和风险评估，综合考虑供应商的供货合格率、交货及时率、产品价格、服务配合度等因素决定采购规模。通过向多个备选供应商采购，能提高采购灵活度，是公司根据经营需要的市场化选择。

因此，报告期内公司前五大供应商采购集中度呈下滑趋势具备合理性，公司与主要原材料供应商合作保持稳定，不会对公司生产经营造成负面影响。

2. 按照合适的采购规模区间，分别说明各期不同层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，各主要原材料的主要供应商是否存在变化，结合前述情况，说明公司与供应商合作的稳定性。

（1）不同层级供应商情况

报告期内，公司供应商总数分别为 85 家、81 家、90 家和 102 家，不同层级下供应商的数量、采购金额、占比情况如下：

年度或 年化金 额分布	项目	2022年1-9 月[注]	2021 年度	2020 年度	2019 年度
700 万 元以上	供应商数量（家）	3	3	2	2
	该区间累计采购金额（万元）	2,966.09	3,429.46	2,823.94	2,815.27
	该区间累计金额占比	29.13%	41.08%	39.60%	37.28%
	平均单个供应商采购金额（万元）	988.70	1,143.15	1,411.97	1,407.63
400 万 -700 万 元	供应商数量（家）	5	3	3	3
	该区间累计采购金额（万元）	2,860.38	1,347.29	1,704.63	1,842.35
	该区间累计金额占比	28.09%	16.14%	23.90%	34.92%
	平均单个供应商采购金额（万元）	572.08	449.10	568.21	614.12
100-40 0 万元	供应商数量（家）	18	15	10	7
	该区间累计采购金额（万元）	3,125.80	2,456.73	1,804.05	1,919.16
	该区间累计金额占比	30.70%	29.43%	25.30%	25.42%
	平均单个供应商采购金额（万元）	173.66	163.78	180.41	274.17
100 万 元以下	供应商数量（家）	76	69	66	73
	该区间累计采购金额（万元）	1,230.98	1,114.12	799.31	974.44
	该区间累计金额占比	12.09%	13.35%	11.21%	12.90%
	平均单个供应商采购金额（万元）	16.20	16.15	12.11	13.35
合计	供应商数量（家）	102	90	81	85
	该区间累计采购金额（万元）	10,183.25	8,347.60	7,131.93	7,551.22
	该区间累计金额占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	平均单个供应商采购金额（万元）	99.84	92.75	88.05	88.84

注：2022 年 1-9 月的采购金额已进行年化处理，表中采购金额为不含税金额

由上表可知，报告期内原材料供应商总数及各层级供应商数量总体较为稳定并呈现一定的增加趋势，主要是由于公司业务规模不断扩大，出于供应链稳定性的考虑进行分散化采购所致。

报告期内，公司采购金额 700 万元及以上区间的供应商构成较为稳定，主要包括麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司、安美特（中国）化学有限公司上海青

浦分公司及 2021 年新增的南通伊克赛特汽车零部件有限公司。该区间供应商因原材料供应、地理位置等方面具有较高竞争优势、较难替代，公司与其长期合作，建立了战略合作关系。该区间累计采购占比于 2019 年至 2021 年保持稳定，于 2022 年 1-9 月有一定程度的下滑，平均单个供应商采购金额呈逐年降低的趋势，主要是由于公司出于供应链稳定和安全的考虑，新拓展了其他合格供应商并将部分化学品添加剂进行分散化采购。

报告期内，公司采购金额 400 万元至 700 万元区间的供应商构成较为稳定并呈现增加趋势。该区间的供应商主要向公司提供有色金属、化学品主盐和塑料粒子等。除石家庄新日锌业有限公司具有定制化能力，向公司提供异形锌板等特殊原材料外，该区间供应商提供的产品主要为同质化商品，竞争较为激烈，但该等供应商凭借较强的生产经验和技术水平，能够提供高质量原材料，公司根据生产需求，与该区间的供应商均展开了长期稳定的合作。该区间累计采购占比及平均单个供应商采购金额整体较为稳定，其中，2021 年采购占比有所下降，主要是由于公司业务规模扩大，并相应增加对南通伊克赛特汽车零部件有限公司的采购额，使其进入 700 万元以上采购区间，不属于实质性影响。

报告期内，公司采购金额 100 万元至 400 万元区间的供应商累计采购金额及占比呈现增加趋势。随着公司业务规模不断扩大，公司不断开发新的合格供应商。新增供应商均经过公司的严格审核，主要向公司提供各类化学品、有色金属及塑料粒子等同质化产品，并在其行业内具有一定的竞争优势，其产品质量、资质条件、商务条件及服务质量等均能满足公司的日常生产要求。与上一区间供应商的区别是，公司对该区间供应商的采购需求随着自身的业务范围扩大存在一定的变动。未来，公司亦将综合考虑供应商生产经验、技术水平、供货能力、产品价格、服务质量以及信用能力等因素新增有较强实力的上游供应商，保障原材料的质量和工艺稳定性。

报告期内，公司采购金额 100 万元以下区间的供应商数量较多，累计采购金额及占比较小且较为稳定。公司向该区间供应商采购规模较小，主要采购内容为特殊牌号的塑料粒子及零星采购等需求相对较少的原材料，故该层级的供应商新增及退出变动较大。

综上所述，公司各层级供应商数量、采购金额及占比整体保持稳定，公司与

主要供应商合作具有稳定性。

(2) 各主要原材料的主要供应商是否存在变化

报告期内，公司主要原材料是化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件，均为公司生产经营中需使用的关键原材料，直接影响产品性能，故对该等供应商的选择和评估非常重要。公司与主要原材料的主要供应商的合作关系较为稳定，不存在重大变化。公司各主要原材料的主要供应商变化具体情况如下：

1) 化学品及贵金属主要供应商

公司采购的化学品主要是电镀环节使用的各种化学添加剂、主盐及酸碱等；有色金属主要是电镀环节使用的阳极金属，如锌板、镍角等；由于部分供应商同时提供化学品和有色金属，将化学品和有色金属的前五大供应商共同列示如下。报告期各期，化学品及有色金属前五大且采购额大于 100 万元主要供应商的采购金额及占同类采购的比例如下：

单位：万元

供应商	2022 年 1-9 月金额	占同类采购的比例	2021 年度金额	占同类采购的比例	2020 年度金额	占同类采购的比例	2019 年度金额	占同类采购的比例
麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	763.61	16.88%	1,449.55	28.94%	1,806.83	36.98%	2,020.65	40.70%
安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司	749.11	16.56%	1,063.51	21.24%	1,017.11	20.82%	794.61	16.01%
石家庄新日锌业有限公司	512.40	11.33%	497.25	9.93%	544.06	11.13%	661.94	13.33%
广东华创化工有限公司华东分公司	443.95	9.81%	448.96	8.96%	556.63	11.39%	347.28	7.00%
上海洛林物资有限公司	96.54	2.13%	280.84	5.61%	150.52	3.08%	482.68	9.72%
昆山市亚久化工有限公司	502.84	11.11%	103.32	2.06%				
小计	3,068.45	67.82%	3,843.43	76.74%	4,075.15	83.40%	4,307.17	86.76%

由上表可见，公司主要化学品和有色金属供应商未发生较大变化，但占同类采购的比例逐年降低，主要是由于公司为保障供应链稳定，将部分原材料进行分散采购。其中，昆山市亚久化工有限公司新增为 2022 年前五大化学品和有色金属供应商，系由于 2021 年第四季度开始公司为改进电镀工艺水平，更换钯活化剂种类供应商，因此对其采购额增加，上海洛林物资有限公司采购额下降系由于

公司对有色金属镍的采购经过对比询价后部分转向对宁波神化化学品经营有限责任公司及上海徽深金属材料有限公司采购。

公司化学品及有色金属供应商主要为行业内知名品牌，该等供应商规模较大、集中度较高，原材料品种丰富。公司各类业务通过该等供应商资源共享，可以降低采购成本并提高沟通效率，具有一定的协同性。其中，麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司及安美特（中国）化学有限公司上海青浦分公司为行业内知名的化学品添加剂供应商，该等供应商技术专业高效、产品一流稳定、业务规模大且覆盖范围广，在化学品添加剂行业内占据绝对领先地位。公司通过与其合作，可以及时了解行业前沿信息并进行针对性研发，保持公司表面处理技术优势竞争地位。

因此，主要有色金属及化学品供应商整体未发生较大变化，具有稳定性。

2) 塑料粒子主要供应商

公司采购的塑料粒子主要是注塑环节使用的塑料原材料，如 PC、ABS、PA-66 等，报告期各期，塑料粒子采购前五大且采购额大于 100 万元主要供应商的采购金额及占同类采购的比例如下：

单位：万元

供应商	2022 年 1-9 月 金额	占同类采 购的比例	2021 年 度金额	占同类采 购的比例	2020 年 度金额	占同类采 购的比例	2019 年 度金额	占同类 采购的 比例
上海湃钇新材料科技有限公司	164.38	18.47%	214.67	19.57%	277.87	29.54%	383.32	39.19%
上海顺纬化工有限公司	376.59	42.30%	307.65	28.05%	114.75	12.20%	76.29	7.80%
宁波维毅化工有限公司	59.81	6.72%	123.43	11.25%	292.70	31.12%	208.52	21.32%
森六（广州）贸易有限公司					61.92	6.58%	153.81	15.73%
江苏岚智橡塑材料有限公司	54.80	6.16%	151.22	13.79%				
苏州元旭呈化工材料有限公司	112.53	12.64%	123.06	11.22%				
小 计	768.11	86.29%	920.03	83.88%	747.24	79.44%	821.94	84.04%

公司塑料粒子主要供应商采购额占同类采购的比例较为稳定，2021 年度及 2022 年 1-9 月，公司新增采购供应商江苏岚智橡塑材料有限公司系采购 PC-LC1400 塑料粒子代替部分原向上海湃钇新材料科技有限公司采购的 PC 2407 901510 黑色塑料粒子，因此 2021 年上海湃钇新材料科技有限公司的采购额略有

下降。自 2020 年 8 月起，公司不再向森六（广州）贸易有限公司进行采购。公司主要向森六（广州）贸易有限公司采购 ABS Techno 25/NP 塑料粒子，经过采购对比询价后，公司转向上海顺纬化工有限公司采购该牌号粒子，因此向上海顺纬化工有限公司的采购额持续上升。宁波维毅化工有限公司自 2021 年起采购额下降，系自 2021 年第一季度开始公司为提高产品合格率，经过产品试制和验证，将 PC-ABS MC1300-100/SABIC 塑料粒子更换为 PC/ABS AC2300 塑料粒子，并从宁波维毅化工有限公司转向苏州元旭呈化工材料有限公司采购，因此向苏州元旭呈化工材料有限公司采购额在 2021 年及 2022 年 1-9 月明显上升。

因此，公司与塑料粒子前五大供应商保持了良好合作，整体保持稳定。公司汽车内外饰件产品多样，日常生产经营过程中需要采购六十余种牌号的塑料粒子，该等供应商规模较大，能够覆盖公司绝大多数塑料粒子的需求，且均能够提供兼具质量和价格优势的产品。公司塑料粒子采购总量与其生产总量匹配，对塑料粒子供应商的变更主要由于工艺改进或提高合格率更换不同牌号的塑料粒子所致，故采购额存在一定程度的变动，供应商整体结构较为稳定。

3) 注塑件主要供应商

公司采购的注塑件主要是汽车内外饰件注塑半成品，报告期各期，注塑件前五大且采购额大于 100 万元主要供应商的采购金额及占同类采购的比例如下：

单位：万元

供应商	2022 年 1-9 月金额	2021 年度金额	占同类采购的比例	2020 年度金额	占同类采购的比例	2019 年度金额	占同类采购的比例
南通伊克赛特汽车零部件有限公司	711.85	956.81	81.02%	525.21	80.95%	695.93	72.43%
诺维汽车内饰件（中国）有限公司	33.44	73.83	6.25%	113.39	17.48%	239.16	24.89%
苏州博迅精密科技有限公司	117.92	92.00	7.79%				
小计	863.21	1,122.64	95.06%	638.6	98.43%	935.09	97.32%

由上表可知，公司注塑件供应商主要为南通伊克赛特汽车零部件有限公司、诺维汽车内饰件（中国）有限公司、苏州博迅精密科技有限公司（各年采购占比合计均达到 90%），公司主要注塑件供应商未发生变化。

其中，公司向南通伊克赛特汽车零部件有限公司采购的比例较高并保持稳定，自合作以来，该公司能够持续提供质量稳定、价格适中的产品，公司与其保持了

长期稳定的合作，随着公司业务规模不断扩大，对其采购额亦逐渐增加。

综上所述，报告期内公司各主要原材料的主要供应商结构未发生重大变化，采购额及占比变化主要系由于公司技术需求更换原材料供应商或多方询比价选择性价比更高的供应商所致，公司与供应商的合作关系较为稳定。

(五) 说明是否存在贸易商性质供应商、外购成品后销售、客户指定采购等特殊采购类型，如是，请说明具体情况及是否符合行业惯例

报告期内，公司不存在外购成品后销售、客户指定采购情形，但存在贸易商性质供应商的特殊采购类型。此外，公司存在客户指定采购塑料粒子型号的情形。具体情况如下：

1. 贸易商性质供应商基本情况及同行业可比公司情况

报告期内，公司需要采购有色金属、化学品及塑料粒子等多种原材料。其中，有色金属采购中除向石家庄新日锌业有限公司采购的锌板、锌球等外，均系通过贸易商进行采购，符合有色金属作为一类大宗商品的交易惯例；公司化学品的贸易型供应商多为国内外知名品牌的贸易商，该等化学品生产商规模较大、集中度较高、业务范围较广，并面向全球客户提供产品，为便于交易沟通，公司通过其下游贸易商与其进行交易，具有商业合理性；公司汽车内外饰件产品种类繁多，且部分产品由客户指定使用国外品牌的进口塑料粒子，故需通过塑料粒子贸易商进行采购，该等贸易商拥有较为丰富的进货渠道，可以满足公司多种品牌、型号的塑料粒子原材料的需求，符合汽车行业的惯例。

(1) 报告期内各期前五大供应商中贸易商性质供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商	采购内容	2022年 1-9月金 额	占总采购 的比例	2021年度 金额	占总采购 的比例	2020年度 金额	占总采 购的比 例	2019年度 金额	占总采 购的比 例
麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	电镀添加剂	763.61	10.00%	1,449.55	17.36%	1,806.83	25.33%	2,020.65	26.76%
广东华创化工有限公司华东分公司	镍角、磷铜球、硫酸镍等	443.95	5.81%	448.96	5.38%	556.63	7.80%	347.28	4.60%
上海洛林物资有限公司	镍角、氯化镍、硫酸镍等	96.54	1.26%	280.84	3.36%	150.52	2.11%	482.68	6.39%

昆山市亚久化工有限公司	电镀添加剂	502.84	11.11%	103.32	2.06%				
-------------	-------	--------	--------	--------	-------	--	--	--	--

报告期内，公司前五大供应商中，公司向麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司采购的钼活化剂、锌合金电镀助溶剂、珍珠镍光亮剂等电镀添加剂来自于其母公司乐思化学有限公司所生产，麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司主要从事电镀添加剂的贸易业务，故公司直接向贸易商进行采购。

公司向广东华创化工有限公司华东分公司及上海洛林物资有限公司、昆山市亚久化工有限公司采购的硫酸镍、氯化镍等化学品，其终端生产商集中且规模较大，公司难以直接向大型原材料生产厂商建立采购渠道，向贸易供应商采购便于沟通，可以获得商务便利；其次采购有色金属镍角，需由代理商在大宗商品贸易市场上采购后销售，符合有色金属市场交易惯例。

(2) 同行业可比公司基本情况如下：

通过查阅同行业可比上市公司以及近年来申报的汽车零部件行业企业的招股说明书，同行业可比公司从贸易商性质供应商处采购原材料的具体情况如下：

项目	公司名称	贸易商性质供应商情形
同行业公司	鹰普精密	上市时间较早，招股说明书中未披露是否存在从贸易商性质供应商采购原材料的情形。
	敏实集团	敏实集团存在向贸易商性质供应商采购原材料的情形，其2018年度前五大供应商上海高鹏金属材料有限公司为贸易商，该情况与汽车零部件行业的商业惯例有关，向贸易商采购原材料具有合理性。
	金钟股份	金钟股份存在向贸易商性质供应商采购原材料的情形，其2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-6月报告期内前五大供应商包括麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司及上海顺纬化工有限公司均为贸易商，该情况与汽车零部件行业的商业惯例有关，向贸易商采购原材料具有合理性。
	信邦控股	上市时间较早，招股说明书中未披露是否存在从贸易商性质供应商采购原材料的情形。
	常熟汽饰	上市时间较早，招股说明书中未披露是否存在从贸易商性质供应商采购原材料的情形。
其他汽车零部件行业企业	福赛科技	2019-2021年度，公司主要向贸易商采购塑料粒子和化工材料等，公司选择向贸易商采购部分原材料系根据双方实际情况和现实需求的选择，公司与贸易商合作具有商业合理性。
	舜宇精工	2019年度-2022年1-6月，公司主要向贸易商采购部分车型的内饰功能件所指定进口塑料粒子，为达到客户要

		求，与贸易商合作
--	--	----------

数据来源：以上公司的招股说明书及问询函回函

综上所述，公司选择向贸易商性质类供应商采购部分原材料符合表面处理及汽车零部件的行业惯例，贸易商性质类供应商可以为公司提供优质服务，满足多样化的采购需求，双方合作具备商业合理性；贸易商性质类供应商与公司不存在关联关系，交易价格均为市场价格，具备公允性和合理性。

2. 客户指定采购

报告期内，公司不存在客户指定采购原材料供应商的情形，但存在客户指定塑料粒子的型号的情形，但不会明确指定至供应商，该情形符合汽车零部件行业惯例。报告期内，指定采购的客户主要为延锋集团、飞迅集团、宁波华翔等。该情形符合汽车零部件行业惯例。同行业可比公司亦存在客户指定采购塑料粒子型号的情形，具体情况如下：

项目	公司名称	客户指定采购供应商情形
同行业公司	鹰普精密	上市时间较早，招股说明书中未披露是否存在客户指定采购的情形。
	敏实集团	招股说明书中未披露是否存在客户指定采购的情形。
	金钟股份	金钟股份存在部分客户指定原材料型号或供应商的情况，公司采购部组织具有资质的人员对其进行体系审核。
	信邦控股	上市时间较早，招股说明书中未披露是否存在客户指定采购的情形。
	常熟汽饰	上市时间较早，招股说明书中未披露是否存在客户制定采购的情形。
其他汽车零部件行业企业	合兴股份	在选择供应商时，汽车电子产品的原材料供应商以根据下游客户指定的合格供应商采购为主，消费电子产品的原材料供应商以公司自主选择供应商采购为主。
	超捷股份	公司根据客户订单需求安排生产和采购原材料，在客户指定原材料供应商的情况下，同样是由公司自主向供应商采购原材料，与供应商直接沟通约定原材料型号、价格、数量、付款期限等事项，并签定一般购销合同。

数据来源：以上公司的招股说明书及问询函回函

综上所述，公司不存在外购成品后销售、客户指定采购等情形，但存在贸易商性质供应商、客户指定采购原材料型号特殊采购类型，符合行业特征，具有合理性。

(六) 说明对公司报告期内向供应商采购真实性的各核查方式下核查供应商

家数、标的选择方法、核查采购金额占比

对公司报告期内采购真实性的核查，主要通过函证、走访和细节测试三种核查方式。

其中函证的选择方法为：选取报告期各期的主要供应商和期末余额较大的作为样本；走访的选择方法为：选取报告期各期主要供应商；细节测试的选择方法为：对于报告期各期主要供应商全部测试，检查采购订单、入库单、发票等支持性文件，结合控制测试的结果，对采购真实性进行判断。

1. 函证

单位：万元、家

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
采购总额(A)	7,637.44	8,347.60	7,131.93	7,551.22
发函家数(B)	32	34	37	37
发函金额(C)	6,714.17	7,777.11	6,723.81	7,002.93
发函比例(D=C/A)	87.91%	93.17%	94.28%	92.74%
回函家数(E)	32	34	37	37
回函率(F=E/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函可确认金额(G)	6,714.17	7,777.11	6,723.81	7,002.93
回函可确认金额占采购总额的比例(H=G/A)	87.91%	93.17%	94.28%	92.74%

对于回函显示差异部分，结合公司采购明细表、发票和入库单等资料进一步核实差异原因，经核查，回函不符主要系入账时间差，公司已暂估入库，但供应商未及时开票入账所致。

2. 走访及视频询问

单位：万元、家

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
走访及视频询问家数	26	26	26	26
走访及视频询问供应商采购金额	6,145.33	7,173.87	6,147.43	6,312.49
走访及视频询问供应商采购金额占采购总额比例(%)	80.46%	85.94%	86.20%	83.60%

3. 细节测试

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
核查可确认金额	6,756.49	7,061.37	6,119.49	6,155.42
总采购金额	7,637.44	8,347.60	7,131.93	7,551.22
细节测试占采购总额比例(%)	88.47%	84.59%	85.80%	81.52%

(七) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 了解与采购付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取主要供应商的框架合同、协议或采购订单，查阅采购内容、结算方式等重要合同条款；

(3) 访谈采购经办人员，了解公司对于供应商的筛选标准，主要原材料的定价依据，主要供应商的基本情况、合作历史及现状、采购方式、采购金额等；

(4) 取得报告期内的采购入库明细，分析各期主要供应商采购的波动情况，判断变动是否具有合理性；

(5) 按不同采购规模区间、各主要原材料等口径分析供应商变动情况，了解供应商变动的原因；

(6) 访谈采购部门经办人员，了解是否存在特殊情形采购，分析其合理性；

(7) 抽查主要供应商的采购订单、送货单、验收入库单、发票、对账单，检查交易数量、交易金额与账面记录是否相符；

(8) 通过企查查等网络渠道查询主要供应商的工商资料，包括成立时间、注册资本、营业范围、股权结构等工商信息，核查主要供应商与公司是否存在关联关系等，查阅主要供应商的官方网站；

(9) 现场走访、视频询问主要供应商，获取供应商的营业执照复印件等资料，与供应商经办人员进行访谈，了解与供应商之间合作方式、价格确定方式、对账方式、关联关系等内容；通过供应商询问、结合网络公开信息的查询，确认是否与公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等存在关联关系；

(10) 获取报告期内公司的银行账户流水、票据台账等，抽样检查账面付款记录的金额、付款单位与银行流水记录及票据台账记录的付款人、后手背书人、金额等信息是否一致，核查采购付款的真实性和准确性；

(11) 查阅公司董事（不含独立董事）、监事及高级管理人员资金流水，核查其与公司主要供应商是否存在异常交易和资金往来；

(12) 公司报告期内采购真实性的核查，主要通过函证、走访和细节测试三种核查方式。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司供应商的筛选标准及定价依据合理，报告期内主要供应商与公司不存在关联关系；

(2) 报告期各期，公司的供应商新增、退出及注销具有合理性，公司与退出供应商不存在纠纷或潜在纠纷；

(3) 报告期内，对于各期前五大主要供应商除南通伊克赛特汽车零部件有限公司外，公司主要供应商不存在成立即成为公司主要供应商、供应商专门或主要向公司销售的情形，南通伊克赛特汽车零部件有限公司系由于其同一控制下企业内部业务结构调整因而成立后立即成为公司主要供应商，具有商业合理性；

(4) 报告期内供应商总数及各层级供应商数量较为稳定，报告期内，公司主要原材料前五大供应商总体相对稳定，变动具有合理性，公司与主要供应商合作具有稳定性；

(5) 报告期内，公司不存在外购成品后销售及客户指定采购供应商情形，但存在贸易商性质供应商特殊采购类型，符合行业特性，其中麦德尔美乐思贸易(上海)有限公司及上海顺纬化工有限公司亦为可比公司的贸易商性质供应商，公司存在客户指定塑料粒子的型号的情形，但不会明确指定至供应商，该情形符合汽车零部件行业惯例；

(6) 报告期各期公司的采购额真实、准确、完整，核查程序充分。

十、关于毛利率（审核问询函问题 16）

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 36.24%、37.31%、37.80%和

36.05%，其中汽车金属零部件表面处理毛利率分别为 46.18%、47.22%、45.81%和 42.70%，汽车内外饰件毛利率分别为 22.69%、23.75%、29.90%和 29.08%。发行人汽车金属零部件表面处理的毛利率高于同行业公司南通申海最近三年 31.49%、31.54%和 30.71%的水平，主要原因是产品种类、采用工艺不同所致。

(2) 发行人金属零部件表面处理加工业务仅选取上市公司鹰普精密(1286.HK)下属子公司南通申海一家公司作为同行业可比公司。

请发行人：

(1) 结合影响发行人毛利率的各因素，采取定性与定量相结合方式，分析说明发行人主营业务及各产品毛利率变动的原因及合理性，主要财务数据、毛利率水平及其变动趋势、幅度与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

(2) 说明发行人原材料采购价格及人工成本波动对成本、毛利率及净利润的传导机制及影响情况，并对原材料价格、人工成本变化对成本、毛利率、净利润的具体影响进行敏感性分析。

(3) 结合与主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制，如是，请说明调价机制具体触发条件、调价方式、调价范围等调价安排的具体内容，发行人调价机制是否足以覆盖原材料及人工成本上涨风险，并进一步完善相应的风险提示。

(4) 结合发行人细分产品和服务对应竞争格局，说明同行业可比公司选取是否完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 结合影响公司毛利率的各因素，采取定性与定量相结合方式，分析说明公司主营业务及各产品毛利率变动的原因及合理性，主要财务数据、毛利率水平及其变动趋势、幅度与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1. 影响公司毛利率的主要因素

公司以表面处理技术为核心，配套发展注塑成型加工和冷锻精密加工技术，定位于对表面处理技术要求高、市场规模大、发展前景好的汽车零部件行业。

报告期内，公司主营业务按细分领域分为三块：(1)汽车金属零部件表面处理加工服务，并将持续提供专业化、全套化的腐蚀防护解决方案；(2)汽车内外

饰件产品的研发、生产、销售，并将持续拓展新材料的表面处理产品；(3) IGBT 冷却系统业务，主要开展新能源汽车 IGBT 散热基板的研究、生产、销售。

依托公司先进的技术，公司定位于服务汽车零部件行业中高端客户，已先后与大陆、采埃孚、华域汽车等国际知名企业形成了战略合作伙伴关系，成功地配套了宝马、奔驰、奥迪、通用、福特、本田、马自达、日产、捷豹路虎、保时捷、沃尔沃等中高端品牌以及 T 公司、蔚来、理想、小鹏新能源汽车造车新势力品牌。

(1) 汽车市场需求变化

报告期内，虽然受到汽车行业缺芯、俄乌战争等各种因素叠加影响，全球汽车产销量受到一定程度的影响，但总体来看，自 2020 年以来，我国乘用车市场实现连续正增长。2022 年乘用车产销分别完成 2,383.6 万辆和 2,356.3 万辆，同比分别增长 11.2% 和 9.5%。近年来汽车整车呈现“传统燃油车高端化、新能源汽车全面化”的发展特征。

公司业务的发展受下游汽车整车市场及零部件行业的发展影响。汽车市场需求的变化、低中高端车型结构的变化、新能源汽车渗透率的变化等因素都将会通过公司配套终端车型产销量的变化影响公司客户采购需求，最终影响公司生产、销售情况进而对公司毛利率产生影响。

(2) 配套品牌车型的竞争能力

车企品牌竞争越来越具有品牌供应链体系竞争的特征，配套品牌车企的竞争力强弱、车型是否适销对路、定价高低、车型销售寿命周期长短，会影响公司配套产品定价及配套周期、订单规模，进而影响公司收入的成长性、盈利水平和毛利率。

一般情况下，高端品牌定价相对较高，其上游配套零部件供应商的毛利率水平也相对较高。特别是随着我国汽车消费升级，高端品牌、高价位车型持续增长，高端品牌、新能源汽车相对整个汽车市场有更好的表现，配套品牌车型的竞争能力及市场表现会影响公司销售成长和盈利水平。

(3) 上游原材料及能源价格、人工成本的波动

报告期内，公司材料成本在主营业务成本中比例分别为 42.55%、43.93%、43.19% 和 43.99%，人工成本在主营业务成本中比例分别为 11.35%、10.27%、12.94% 和 12.92%。

有色金属是公司重要的原材料。2021 年以来，全球大宗商品价格普遍上涨，特别是俄乌战争以来，金属镍的价格更是大幅上涨，导致公司原材料采购价格呈现上涨趋势，进而对公司毛利率产生影响。尽管目前有色金属价格相比 2022 年年初已有所回落，但是如果未来有色金属价格大幅上涨，则会对公司原材料采购成本和盈利能力造成较大不利影响。

电力为公司的主要采购能源，报告期内公司电力采购金额分别为 1,241.67 万元、1,172.64 万元、1,279.07 万元和 1,159.21 万元。2021 年 10 月 11 日国家发改委下发《关于进一步深化燃煤发电上网电价市场化改革的通知》（发改价格〔2021〕1439 号），有序放开全部燃煤发电电量上网电价。未来，如果电力价格发生上涨，将对公司的盈利产生一定影响。

近年来，随着我国人口老龄化程度的加剧、劳动力市场技术工人和普通工人普遍紧缺，制造业企业常常面临“用工荒”问题，用工成本持续上升，这在一定程度上会影响公司的人工成本，进而对毛利率造成一定影响。另外，报告期内，公司人工成本也受到国家政策的影响，2020 年 2 月起，公司享受社保减免政策，免征 2020 年 2 月至 12 月三项社会保险单位缴费部分。该规定于 2020 年年底到期，三项社会保险费从 2021 年 1 月 1 日起已恢复正常征收。前述社保减免政策使得公司 2020 年人工成本有所下降，进而对 2020 年毛利率产生影响。

(4) 产品所处项目阶段以及产品结构

汽车零部件产品在项目定点后通常需要经过样品测试、小批量生产、批量化生产等多个阶段，同时，在项目进入批量生产阶段后，仍然要经过一定时间的爬坡才能进入大批量生产阶段。产品大批量生产前由于生产规模小，固定成本相对较高，工艺不稳定等因素，毛利率会相对较低。大规模量产后，随着规模效应显现，工艺逐渐成熟，良品率提高，毛利率会相对提高。

公司提供的汽车零部件产品及服务种类较多，不同年度产品结构变动亦会引起整体毛利率水平的波动。

2. 主营业务及各产品毛利率变动的原因及合理性

(1) 汽车金属零部件表面处理服务

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理业务各产品毛利率波动如下：

单位：%

项目	2022年1-9月			2021年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
	A1	B1	C1=A1*B1	A2	B2	C2=A2*B2
底盘件	46.62	86.81	40.48	49.34	86.27	42.57
其中：制动系统	51.69	69.13	35.73	49.90	78.69	39.27
其他底盘件	26.83	17.69	4.74	43.51	7.58	3.30
标准件	22.00	7.37	1.62	34.19	5.99	2.05
其他	8.14	5.82	0.47	15.38	7.74	1.19
合计	42.57	100.00	42.57	45.81	100.00	45.81

(续上表)

项目	2020年度			2019年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
	A3	B3	C3=A3*B3	A4	B4	C4=A4*B4
底盘件	50.09	89.66	44.91	49.08	90.35	44.34
其中：制动系统	51.21	84.62	43.34	49.39	88.88	43.90
其他底盘件	31.29	5.04	1.58	30.45	1.46	0.45
标准件	36.32	5.31	1.93	45.78	4.15	1.90
其他	7.55	5.02	0.38	-1.02	5.51	-0.06
合计	47.22	100.00	47.22	46.18	100.00	46.18

注：表中收入占比是指汽车金属零部件各类产品表面处理收入占汽车金属零部件表面处理总收入的比例

由上表可知，报告期内，公司汽车金属零部件表面处理毛利率整体稳定，毛利率主要贡献来源于底盘件。

各产品毛利率变动及产品收入结构变动对毛利率贡献变动的具体影响如下：

项目	2022年1-9月较2021年度			2021年度较2020年度			2020年度较2019年度		
	产品毛利率变动影响	产品结构变动影响	毛利率贡献变动影响	产品毛利率变动影响	产品结构变动影响	毛利率贡献变动影响	产品毛利率变动影响	产品结构变动影响	毛利率贡献变动影响
	E1=B1*(A1-A2)	F1=A2*(B1-B2)	G1=E1+F1	E2=B2*(A2-A3)	F2=A3*(B2-B3)	G2=E2+E2	E3=B3*(A3-A4)	F3=A4*(B3-B4)	G3=E3+E3
									3

底盘件	-2.36%	0.27%	-2.09%	-0.65%	-1.70%	-2.35%	0.91%	-0.34%	0.57%
其中：制动系统	1.23%	-4.77%	-3.54%	-1.03%	-3.04%	-4.07%	1.55%	-2.10%	-0.56%
其他底盘件	-2.95%	4.40%	1.45%	0.93%	0.79%	1.72%	0.04%	1.09%	1.13%
标准件	-0.90%	0.47%	-0.43%	-0.13%	0.24%	0.12%	-0.50%	0.54%	0.03%
其他	-0.42%	-0.30%	-0.72%	0.61%	0.21%	0.81%	0.43%	0.00%	0.44%
合计	-3.68%	0.44%	-3.24%	-0.17%	-1.25%	-1.42%	0.84%	0.20%	1.04%

2020年汽车金属零部件表面处理毛利率较上年上升1.04个百分点，主要系底盘件中其他底盘件毛利率和收入占比同步上升，毛利率贡献上升。

2021年至2022年1-9月，汽车金属零部件表面处理毛利率分别较上年下降1.42个百分点和3.24个百分点，主要系底盘件中制动系统表面处理收入占比和毛利率同步下降，毛利率贡献下降。

报告期内，标准件及其他表面处理毛利率及产品收入构成变动对汽车金属零部件表面处理毛利率变动影响较小。

1) 底盘件

加工产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
制动系统零部件	销售单价（元/件）	6.20	6.28	6.11	5.93
	单位成本（元/件）	2.90	3.07	2.92	2.96
	毛利率	53.24%	51.11%	52.29%	50.10%
	营业收入（万元）	8,493.87	11,445.82	12,250.28	12,889.45
	营业收入占比	69.13%	78.69%	84.62%	88.88%
其他底盘件（传动、转向及悬挂）	销售单价（元/件）	2.33	1.88	1.64	1.53
	单位成本（元/件）	1.71	1.06	1.12	1.07
	毛利率	26.82%	43.65%	31.29%	30.45%
	营业收入（万元）	2,224.82	1,126.87	747.99	218.04
	营业收入占比	17.69%	7.58%	5.04%	1.46%

注1：公司底盘件表面处理业务中包含极少部分产品表面处理加工数量以kg计量，由于计量单位不同，表中底盘件相关数据未将其纳入统计范围列示

注2：表中营业收入占比是指制动系统零部件表面处理收入、其他底盘件表面处理收入

占汽车金属零部件表面处理总收入的比例

① 公司制动系统零部件经过多年发展，技术成熟，已形成规模化生产，其毛利率水平整体较高且波动较小，主要受生产成本及生产效率影响。2020 年制动系统毛利率较高，主要系公司 2020 年享受的社保减免政策，单位成本下降所致；自 2021 年起，相关社保减免政策不再执行，单位成本上升，降低了毛利率。2022 年 1-9 月，制动系统毛利率较上年上升 2.13 个百分点，主要系公司升级改造生产线后，生产效率提高，毛利率水平提升且趋势良好。

报告期内，制动系统零部件表面处理收入占比呈现下降趋势，主要系制动系统中配套车型占比最高的为大众平台件，近年来在汽车行业“缺芯”背景影响下，大众的汽车销量逐年下滑，根据上汽集团公告数据，2020-2021 年上汽大众分别实现销 150.55 万辆和 124.20 万辆。导致公司配套的表面处理收入相应下降。2022 年上汽大众全年销量约 132 万辆，同比增长 6.3%，公司销量也有所恢复。

② 公司其他底盘件表面处理是公司大力拓展的方向，收入尚处于爬坡发展阶段，其毛利率主要受新项目配套车型竞争力、项目阶段及产品结构影响。2020 年其他底盘件表面处理毛利率较上年小幅提升 0.84 个百分点。2021 年其他底盘件表面处理毛利率较 2020 年上升 12.36 个百分点，主要由于奔驰汽车法兰表面处理项目 2020 年下半年开始进入量产阶段，该项目毛利率相对较高，2021 年随着其销售占比提高带来整体毛利率上升。2022 年 1-9 月毛利率较 2021 年下降 16.83 个百分点，主要系 2022 年公司新承接采埃孚集团、蒂森克虏伯等客户多个转向系统和悬挂系统零部件表面处理项目，由于刚刚起步，工艺尚不稳定，毛利率较低，拉低了其他底盘件毛利率。

报告期内，其他底盘表面处理收入占比呈现上升趋势，主要系公司多个不同项目表面处理量产，带来收入增长。

2) 标准件

加工产品类别	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标准件	销售单价 (元/kg)	11.76	10.88	11.07	11.05
	单位成本 (元/kg)	9.11	7.13	7.01	5.94
	毛利率	22.57%	34.40%	36.65%	46.27%
	营业收入 (万元)	926.55	888.80	779.00	607.13

	营业收入占比	7.37%	5.99%	5.31%	4.15%
--	--------	-------	-------	-------	-------

注 1：公司标准件表面处理加工业务中包含极少部分标准件加工数量以件计量，由于计量单位不同，表中标准件相关数据未将其纳入统计范围列示

注 2：表中营业收入占比是指制动标准件表面处理收入占汽车金属零部件表面处理总收入的比例

报告期内，标准件表面处理毛利率逐年下降，主要是由于标准件生产线设备因使用时间较长，生产效率下降导致单位成本增加。公司标准件生产线的单桶装载量如下：

单位：kg/挂

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
单桶装载量	46.81	44.55	47.57	72.97

注：单桶装载量=生产数量/生产桶数

由上表可知，报告期内，公司标准件生产线设备因使用时间较长，单桶装载量呈现下降趋势，生产效率下降，导致单位成本提高。公司已着手进行生产线升级改造提高生产效率。

报告期内，标准件表面处理收入占比呈现上升趋势，主要系公司与毅结特、江苏易实精密科技股份有限公司等公司合作的标准件产品表面处理品种、数量不断增加所致。

3) 其他零部件（动力总成、车身及其他）

加工产品类别	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他零部件 (动力总成、 车身及其他)	销售单价（元/件）	1.10	1.19	1.54	1.71
	单位成本（元/件）	1.03	1.04	1.46	1.76
	毛利率	5.74%	13.20%	4.95%	-2.58%
	营业收入（万元）	668.87	1,077.02	696.23	801.06
	营业收入占比	5.82%	7.74%	5.02%	5.51%

注 1：公司其他零部件表面处理业务中包含极少部分产品表面处理加工数量以 kg 计量，由于计量单位不同，表中其他零部件相关数据未将其纳入统计范围列示

注 2：表中营业收入占比是指其他零部件表面处理收入占汽车金属零部件表面处理总收入的比例

报告期内，其他零部件表面处理的产品种类多，多个项目尚处于逐步拓展阶段，业务规模较小，单位产品固定成本较高，毛利率整体相对较低。2019 年开始，公司自主研发薄膜阳极技术，可以达到在控制药水老化速度和保证产品质量的同时，提高合格率，降低生产成本。2019 年至 2021 年，随着公司薄膜阳极技术在动力总成、车身及其他零部件表面处理业务中的不断验证应用，其毛利率水平不断提高。2022 年 1-9 月，其他零部件毛利率下降 7.46 个百分点，主要系公司部分车身壳体产品表面处理，因产能不足临时采用委外加工，导致成本增加，毛利率有所下降。

报告期内，公司加大动力总成、车身等其他零部件表面处理业务开拓力度，T 公司 Y 系等多个项目量产，使其他零部件表面处理收入占比呈现上升趋势。

(2) 汽车内外饰件

报告期内，公司汽车内外饰件各产品毛利率波动如下：

单位：%

项目	2022 年 1-9 月			2021 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
	A1	B1	C1=A1*B1	A2	B2	C2=A2*B2
汽车内饰件	30.00	78.24	23.48	28.28	77.20	21.83
其中：主/副仪表板饰件	26.97	42.30	11.41	26.11	49.20	12.85
内门装饰件	29.40	15.19	4.47	22.04	15.24	3.36
座椅饰条	54.54	9.79	5.34	46.85	9.56	4.48
方向盘装饰件	20.67	10.95	2.26	35.76	3.21	1.15
外饰件	18.63	13.49	2.51	24.90	13.77	3.43
模具及其他	45.68	8.27	3.78	51.47	9.03	4.64
合计	29.77	100.00	29.77	29.90	100.00	29.90

(续上表)

项目	2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
	A3	B3	C3=A3*B3	A4	B4	C4=A4*B4
汽车内饰件	23.54	74.03	17.42	24.37	86.63	21.12
其中：主/副仪表板饰件	21.48	54.60	11.73	21.73	62.72	13.63

内门装饰件	25.99	14.50	3.77	29.05	16.17	4.70
座椅饰条	43.93	3.16	1.39	45.97	2.70	1.24
方向盘装饰件	30.49	1.77	0.54	29.31	4.83	1.42
外饰件	17.86	13.45	2.40	10.13	11.30	1.15
模具及其他	31.38	12.52	3.93	20.67	2.06	0.43
合计	23.75	100.00	23.75	22.69	100.00	22.69

注：表中收入占比是指汽车内外饰件各类产品收入占汽车内外饰件总收入的比例

由上表可知，报告期内，公司汽车内外饰件毛利率自 2021 年上涨明显，主要是 Certus 集团破产后，公司直接向 Certus 集团下游客户销售产品，单价提高。

汽车内外饰件毛利率主要贡献来源于内饰件，外饰件的毛利率贡献虽然低于内饰件，但除 2022 年 1-9 月略有下降外整体呈现上升趋势。

各产品毛利率变动及产品收入结构变动对毛利率贡献变动的具体影响如下：

项目	2022 年 1-9 月较 2021 年度			2021 年度较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度		
	产品毛利率变动影响	产品结构变动影响	毛利率贡献变动影响	产品毛利率变动影响	产品结构变动影响	毛利率贡献变动影响	产品毛利率变动影响	产品结构变动影响	毛利率贡献变动影响
	$E1=B1*(A1-A2)$	$F1=A2*(B1-B2)$	$G1=E1+F1$	$E2=B2*(A2-A3)$	$F2=A3*(B2-B3)$	$G2=E2+E2$	$E3=B3*(A3-A4)$	$F3=A4*(B3-B4)$	$G3=E3+E3$
汽车内饰件	1.35%	0.29%	1.65%	3.66%	0.75%	4.41%	-0.62%	-3.07%	-3.69%
其中：主/副仪表盘饰件	0.36%	-1.80%	-1.44%	2.28%	-1.16%	1.12%	-0.14%	-1.77%	-1.90%
内门装饰件	1.12%	-0.01%	1.11%	-0.60%	0.19%	-0.41%	-0.44%	-0.49%	-0.93%
座椅饰条	0.75%	0.11%	0.86%	0.28%	2.81%	3.09%	-0.06%	0.21%	0.15%
方向盘装饰件	-1.65%	2.77%	1.12%	0.17%	0.44%	0.61%	0.02%	-0.90%	-0.87%
外饰件	-0.84%	-0.07%	-0.92%	0.97%	0.06%	1.03%	1.04%	0.22%	1.26%
模具及其他	-0.48%	-0.39%	-0.87%	1.81%	-1.10%	0.72%	1.34%	2.16%	3.50%
合计	0.03%	-0.17%	-0.14%	6.44%	-0.29%	6.15%	1.76%	-0.69%	1.07%

2020年，汽车内外饰件毛利率较2019年上升1.07个百分点，主要由于1)外饰件、模具及其他收入占比及毛利率提高，毛利率贡献提高；2)内饰件中主/副仪表板收入占比及毛利率下降，毛利率贡献下降。

2021年，汽车内外饰件毛利率提高6.15个百分点，主要由于1)内饰件中主/副仪表板饰件和外饰件毛利率上升，毛利率贡献提高；2)内饰件中座椅饰条收入占比提高，毛利率贡献提高。

2022年1-9月，公司汽车内外饰件毛利率较2021年下降0.14个百分点，波动不大。

1) 主/副仪表板饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
主/副仪表板饰件	销售单价(元/件)	4.57	4.97	4.35	5.34
	单位成本(元/件)	3.34	3.67	3.42	4.18
	毛利率	26.97%	26.11%	21.48%	21.73%
	营业收入(万元)	5,433.13	7,451.04	5,924.82	6,866.41
	营业收入占比	42.30%	49.20%	54.60%	62.72%

注：表中营业收入占比是指主/副仪表板饰件收入占汽车内外饰件总收入的比例

主/副仪表板饰件是汽车内外饰件收入的主要来源，其毛利率主要受产品结构影响。2020年主/副仪表板装饰件毛利率较上年波动不大。2021年毛利率较上年上升4.63个百分点，主要由于Certus集团破产，公司直接向其下游客户供货，销售单价提高带来毛利率上升。2022年1-9月毛利率较2021年波动不大。

报告期内，主/副仪表板装饰件收入占比呈现下降趋势，主要系①2020年受经济形势变化因素影响，2020年3月以后，美国和欧洲的汽车厂商陆续停产，2020年全球汽车销量同比下滑14.60%。公司主/副仪表板饰件中，配套宝马X3、PSA标致5008以及通用凯迪拉克的外销产品销量出现不同程度的下降；②2021年随着经济形势好转，公司主/副仪表板饰件收入回升。同时，公司座椅饰条等其他产品也实现增长。汽车内外饰件总体收入上升，主/副仪表板饰件收入在汽车内外饰件总收入中的占比下降；③2022年1-9月，受下游市场需求放缓及部分产品EOP影响，主/副仪表板装饰件收入占比有所下降。

2) 内门饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
内门饰件	销售单价（元/件）	10.71	10.50	10.31	13.32
	单位成本（元/件）	7.56	8.18	7.63	9.45
	毛利率	29.40%	22.04%	25.99%	29.05%
	营业收入（万元）	1,951.13	2,307.81	1,573.12	1,770.25
	营业收入占比	15.19%	15.24%	14.50%	16.17%

注：表中营业收入占比是指内门饰件收入占汽车内外饰件总收入的比例

公司内门饰件产品收入处于爬坡发展阶段，其毛利率主要受新项目所处阶段及产品结构影响。公司2020年内门饰件毛利率较上年下降3.06个百分点，主要系毛利率较高的福特林肯MKC内门把手项目结束量产。2021年内门饰件毛利率较上年下降3.95个百分点，主要系2019年量产的吉利领克项目中个别门把手项目因产品设计问题良率不高，毛利率低。2022年1-9月毛利率较2021年上升7.36个百分点，主要系公司配套保时捷卡宴的内门装饰条销量占比增加，该产品因配套车型价值高，毛利率较高。

报告期内，内门饰件收入占比较为稳定。

3) 座椅饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
座椅饰件	销售单价（元/件）	12.68	13.94	7.22	9.15
	单位成本（元/件）	5.76	7.41	4.05	4.94
	毛利率	54.54%	46.85%	43.93%	45.97%
	营业收入（万元）	1,257.26	1,447.46	342.92	295.45
	营业收入占比	9.79%	9.56%	3.16%	2.70%

注：表中营业收入占比是指座椅饰件收入占汽车内外饰件总收入的比例

座椅饰件产品收入规模尚小，报告期内多个项目大规模量产，其毛利率主要受产品所处项目阶段以及配套品牌的车型的竞争力影响。

报告期内，公司座椅饰件毛利率总体波动较小。公司座椅饰件主要配套北美大切诺基，主要产品包括相框、装饰圈等产品，毛利率较高主要系该车型是北美广受欢迎的SUV之一，且技术难度相对较大，因此定价及毛利率相对较高。

2020 年座椅饰件毛利率较上年小幅下滑，主要系毛利率较高的奔驰座椅饰件因即将 EOP 销售占比下降。2022 年 1-9 月座椅饰件毛利率较上年提高 7.69 个百分点，主要系公司配套大切诺基的相框产品为双色电镀产品，工艺较为复杂，2021 年首次量产时因合格率较低毛利率不高，2022 年 1-9 月改进工艺后，合格率得以提高，毛利率因此提高。

报告期内，座椅饰件收入占比呈现上升趋势，主要是由于大切诺基座椅饰条项目于 2021 年全面实现量产，随着其北美销量的上升，订单增加。

4) 方向盘装饰件

产品类别	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
方向盘装饰件	销售单价（元/件）	11.58	6.81	3.13	3.22
	单位成本（元/件）	9.19	4.37	2.18	2.27
	毛利率	20.67%	35.76%	30.49%	29.31%
	营业收入（万元）	1,406.45	485.75	192.40	528.55
	营业收入占比	10.95%	3.21%	1.77%	4.83%

注：表中营业收入占比是指方向盘装饰件收入占汽车内外饰件总收入的比例

方向盘装饰件产品是公司重点发展领域，报告期内开拓了多个新项目，其毛利率主要受产品项目阶段及产品结构影响。公司方向盘饰件毛利率较高，主要系方向盘为汽车核心安全部件，下游客户更注重其安全性能，同时，公司方向盘装饰件主要客户采埃孚集团十分看重公司具有的一体化、高精度的配套能力，公司的产品能够满足客户对方向盘的较高要求，因此该产品定价较高。

公司方向盘装饰件 2021 年毛利率较上年上升 5.27 个百分点，主要系产品结构变化导致，凡尔赛某方向盘组装件因工艺更复杂毛利率较高，该产品陆续量产，销量增加。2022 年 1-9 月，方向盘装饰件毛利率较上年下降 15.09 个百分点，主要由公司配套福特猛禽的新项目产品方向盘装饰件出口东南亚，因工艺复杂，又处于产量爬坡阶段，质量问题较多而导致前期毛利率较低。目前公司已通过技术改进，毛利率得以提高。

报告期内，方向盘饰件收入占比呈现波动，主要系老项目 EOP 和新项目量产共同导致。

5) 外饰件

产品类别	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
外饰件	销售单价（元/件）	7.87	8.28	9.89	13.04
	单位成本（元/件）	6.40	6.22	8.12	11.72
	毛利率	18.63%	24.90%	17.86%	10.13%
	营业收入（万元）	1,731.90	2,085.67	1,459.18	1,237.53
	营业收入占比	13.49%	13.77%	13.45%	11.30%

注：表中营业收入占比是指外饰件收入占汽车内外饰件总收入的比例

公司外饰件产品多个项目报告期内开始量产，其毛利率主要受配套品牌的车型竞争力、项目阶段及产品结构影响。

2020年外饰件毛利率较上年上升7.73个百分点，主要系公司当年通过优化工艺，降低了单位产品原材料耗用量，单位产品成本降低带来毛利率上升。

2021年毛利率较上年上升7.04个百分点，主要系Certus集团破产，公司直接向其下游一级供应商供货，单价提高，带来整体毛利率提升。

2022年毛利率较上年下降6.27个百分点，主要系毛利率较高的配套本田CRV的外门饰条和保险杠饰条收入占比下降导致。

报告期内，外饰件收入占比呈现上升趋势，主要系配套大众高尔夫及威然的装饰条、FCA行李架装饰条以及吉利星瑞门把手饰条等多个新项目产品陆续量产导致。

(3) 模具及其他

公司模具收入主要是根据客户要求定制的零星模具销售收入，规模及占比较小，毛利率有所波动。

3. 主要财务数据、毛利率水平及其变动趋势、幅度与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

(1) 公司及同行业可比公司主要财务数据及毛利率对比情况

单位：亿元

公司名称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
鹰普精密 (南通申海)	营业收入	未披露	2.49	2.15	2.46
	毛利率	未披露	30.71%	31.54%	31.49%

敏实集团	营业收入	未披露	139.19	124.67	131.98
	毛利率	未披露	29.34%	30.95%	31.23%
信邦控股	营业收入	未披露	23.12	20.69	21.31
	毛利率	未披露	27.56%	32.93%	27.13%
金钟股份	营业收入	5.16	5.49	3.96	3.76
	毛利率	21.08%	27.85%	33.31%	38.84%
常熟汽饰	营业收入	25.81	26.63	22.18	18.24
	毛利率	21.61%	24.05%	23.24%	22.60%
行业平均数	营业收入	15.49	39.38	34.73	35.55
	毛利率	21.35%	27.90%	30.39%	30.26%
泛源科技	营业收入	2.56	3.03	2.58	2.60
	毛利率	31.97%	32.52%	32.73%	36.51%

注：同行业可比公司数据来源于 wind

(2) 与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

公司与同行业可比公司收入变动趋势及幅度存在一定差异，主要系各公司具体收入变动幅度和趋势受到各自产品结构不同、各产品项目量产时间差异、下游客户具体需求变动以及终端配套车型销量等综合因素影响。

公司毛利率与同行业基本一致，变动趋势及幅度主要由销售区域、产品种类、业务规模、客户类型等差异所致。

公司收入、毛利率及变动幅度与同行业可比公司存在差异的原因及合理性参见本回复报告六(二)2. 公司与同行业可比公司收入与毛利率变动趋势及幅度对比差异情况、差异原因及合理性之说明。

(二) 说明公司原材料采购价格及人工成本波动对成本、毛利率及净利润的传导机制及影响情况，并对原材料价格、人工成本变化对成本、毛利率、净利润的具体影响进行敏感性分析

1. 公司原材料采购价格及人工成本波动对成本、毛利率及净利润的传导机制及影响情况

公司产品定价方式采取成本加成定价方式。公司根据报价时的原材料成本，以及直接人工、制造费用等测算产品成本，并结合产品的技术及工艺复杂程度、

客户订单的规模以及市场竞争程度等因素后，加上合理利润后确认报价，并通过与客户商业谈判后确定产品价格。

原材料采购价格和人工成本是影响成本的重要因素，其波动对成本、毛利率和净利润传导机制及影响如下：

(1) 原材料采购价格波动对成本、毛利率及净利润的传导机制及影响情况

1) 原材料采购价格波动情况。公司采购的主要原材料是化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件，原材料种类繁多。报告期内，受到国内外经济形势、政策变化、市场供求关系等多种因素的影响，公司原材料采购价格存在一定波动。各期原材料采购均价变化也会因各种材料单价波动不同有一定的抵销作用。但综合来看，公司原材料采购均价总体呈现一定上涨趋势。

对于价格波动受市场价格影响较大原材料，如有色金属、化学品中含有金属离子的主盐、钼活化剂等，公司通过多方比价、做好采购计划和采购安排等方式控制原材料价格波动；对于其他原材料，比如大部分化学品添加剂、定制化塑料粒子、注塑件等，由于原材料高附加值主要来源于供应商的配方及工艺，其直接材料的市场价格波动对原材料采购价格影响有限；公司还积极通过签订长期框架合同锁定价格等方式减少原材料价格波动。

2) 公司原材料采购价格波动对成本的传导机制及影响。原材料采购价格波动通过材料采购入库、领用、生产耗用传导至生产成本，变动趋势影响正相关。由于材料采购、领用到耗用有一定周期，采购价格的波动传导至成本会有一定滞后。原材料采购价格波动对生产成本的最终影响程度，是与原材料耗用数量共同作用决定的。原材料耗用数量的减少会抵销部分采购价格上涨带来的成本上升。

公司原材料种类超 600 种，耗用最多的原材料仅占有所有原材料的 10%左右。单一原材料的价格上涨对成本影响较小。同时，公司通过积极改进生产工艺，提高材料利用效率，降低化学品及有色金属等原材料的成本单耗，一定程度抵销了原材料价格上涨对成本的影响。

3) 公司原材料采购价格波动对毛利率、净利润的传导机制及影响。通常公司产品在项目定点后，价格协议一旦签订，除非发生重大变化，在合同有效期内，不会因原材料的价格波动调整产品销售价格。因此，原材料采购价格波动会通过成本直接传导至毛利率、净利润，变动趋势影响负相关。

针对原材料采购价格波动，在承接新项目时，公司会综合考虑原材料价格波动情况，并结合其他因素给予报价，减少原材料采购价格波动对新产品毛利率、净利润的影响。如果原材料价格波动较大，也会尽可能与客户沟通，调整产品价格以保持利润水平。

(2) 人工成本波动对成本、毛利率及净利润的传导机制及影响情况

1) 人工成本波动情况。人工成本通常是由公司的工资、社会保险、福利等方面的支出所决定的。报告期内，公司人工成本受到外部经济环境、国家社保政策的影响，呈现一定波动。

2) 人工成本波动对成本的传导机制及影响。人工成本波动对成本传导机制通常是比较直接的，变动趋势影响正相关。人工成本价格波动对生产成本的最终影响程度，是与人工耗用数量共同作用决定的。用工效率提升、人工耗用减少会抵销部分人工价格上涨带来的成本上升。

3) 人工成本波动对毛利率、净利润的传导机制及影响。与原材料传导机制类似，人工成本波动会通过成本直接传导至毛利率、净利润，变动趋势影响负相关。

报告期内，公司人工成本在主营业务成本中比例分别为 11.35%、10.27%、12.94%和 12.92%，占比不高，人工成本波动对成本及毛利率、净利润影响较小。

2. 对原材料价格、人工成本变化对成本、毛利率、净利润的具体影响进行敏感性分析

(1) 原材料价格对成本、毛利率、净利润的具体影响进行敏感性分析

单位：万元

期间	变动幅度	主营业务成本变动额	主营业务成本变动率	净利润变动额	净利润变动率	毛利率	毛利率变动
2022年 1-9月	上涨 20%	1,431.26	8.22%	-1,216.57	-27.86%	26.38%	-5.59%
	上涨 10%	715.63	4.11%	-608.29	-13.93%	29.17%	-2.80%
	上涨 5%	357.82	2.06%	-304.14	-6.97%	30.57%	-1.40%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	31.97%	0.00%
	下降 5%	-357.82	-2.06%	304.14	6.97%	33.37%	1.40%
	下降 10%	-715.63	-4.11%	608.29	13.93%	34.77%	2.80%
	下降 20%	-1,431.26	-8.22%	1,216.57	27.86%	37.56%	5.59%
2021年度	上涨 20%	1,616.38	7.91%	-1,373.93	-27.95%	27.18%	-5.34%

期间	变动幅度	主营业务成本变动额	主营业务成本变动率	净利润变动额	净利润变动率	毛利率	毛利率变动
	上涨 10%	808.19	3.96%	-686.96	-13.97%	29.85%	-2.67%
	上涨 5%	404.10	1.98%	-343.48	-6.99%	31.18%	-1.34%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	32.52%	0.00%
	下降 5%	-404.10	-1.98%	343.48	6.99%	33.86%	1.34%
	下降 10%	-808.19	-3.96%	686.96	13.97%	35.19%	2.67%
	下降 20%	-1,616.38	-7.91%	1,373.93	27.95%	37.86%	5.34%
2020 年度	上涨 20%	1,415.29	8.14%	-1,202.99	-28.15%	27.25%	-5.48%
	上涨 10%	707.64	4.07%	-601.50	-14.07%	29.99%	-2.74%
	上涨 5%	353.82	2.04%	-300.75	-7.04%	31.36%	-1.37%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	32.73%	0.00%
	下降 5%	-353.82	-2.04%	300.75	7.04%	34.09%	1.37%
	下降 10%	-707.64	-4.07%	601.50	14.07%	35.46%	2.74%
2019 年度	下降 20%	-1,415.29	-8.14%	1,202.99	28.15%	38.20%	5.48%
	上涨 20%	1,403.38	8.51%	-1,192.87	-29.16%	31.11%	-5.40%
	上涨 10%	701.69	4.26%	-596.44	-14.58%	33.81%	-2.70%
	上涨 5%	350.85	2.13%	-298.22	-7.29%	35.16%	-1.35%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	36.51%	0.00%
	下降 5%	-350.85	-2.13%	298.22	7.29%	37.87%	1.35%
	下降 10%	-701.69	-4.26%	596.44	14.58%	39.22%	2.70%
下降 20%	-1,403.38	-8.51%	1,192.87	29.16%	41.92%	5.40%	

注：假设公司各期所得税费用率均为 15%

由上表可知，原材料价格上涨对公司的成本、净利润及毛利率有一定影响，但影响较小。主要系材料成本在主营业务成本中比例分别为 42.55%、43.93%、43.19%和 43.99%，耗用最多的原材料仅占有所有原材料的 10%左右。单一原材料的价格上涨，不会对成本带来大的影响。

假设原材料价格上涨 5%-20%，成本上升 1.98%至 8.51%、净利润下降 6.97%至 29.16%、毛利率会下降 1 至 5 个百分点。

(2) 人工成本变化对成本、毛利率、净利润的具体影响进行敏感性分析

单位：万元

期间	变动幅度	主营业务成本变动额	主营业务成本变动率	净利润变动额	净利润变动率	毛利率	毛利率变动率
----	------	-----------	-----------	--------	--------	-----	--------

期间	变动幅度	主营业务成本变动额	主营业务成本变动率	净利润变动额	净利润变动率	毛利率	毛利率变动率
2022年1-9月	上涨20%	420.38	2.41%	-357.32	-8.18%	30.33%	-1.64%
	上涨10%	210.19	1.21%	-178.66	-4.09%	31.15%	-0.82%
	上涨5%	105.09	0.60%	-89.33	-2.05%	31.56%	-0.41%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	31.97%	0.00%
	下降5%	-105.09	-0.60%	89.33	2.05%	32.38%	0.41%
	下降10%	-210.19	-1.21%	178.66	4.09%	32.79%	0.82%
	下降20%	-420.38	-2.41%	357.32	8.18%	33.61%	1.64%
2021年	上涨20%	484.34	2.37%	-411.69	-8.37%	30.92%	-1.60%
	上涨10%	242.17	1.19%	-205.84	-4.19%	31.72%	-0.80%
	上涨5%	121.08	0.59%	-102.92	-2.09%	32.12%	-0.40%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	32.52%	0.00%
	下降5%	-121.08	-0.59%	102.92	2.09%	32.92%	0.40%
	下降10%	-242.17	-1.19%	205.84	4.19%	33.32%	0.80%
	下降20%	-484.34	-2.37%	411.69	8.37%	34.12%	1.60%
2020年	上涨20%	330.78	1.90%	-281.16	-6.58%	31.44%	-1.28%
	上涨10%	165.39	0.95%	-140.58	-3.29%	32.08%	-0.64%
	上涨5%	82.70	0.48%	-70.29	-1.64%	32.40%	-0.32%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	32.73%	0.00%
	下降5%	-82.70	-0.48%	70.29	1.64%	33.05%	0.32%
	下降10%	-165.39	-0.95%	140.58	3.29%	33.37%	0.64%
	下降20%	-330.78	-1.90%	281.16	6.58%	34.01%	1.28%
2019年	上涨20%	374.47	2.27%	-318.30	-7.78%	35.07%	-1.44%
	上涨10%	187.24	1.14%	-159.15	-3.89%	35.79%	-0.72%
	上涨5%	93.62	0.57%	-79.58	-1.95%	36.15%	-0.36%
	基准	-	0.00%	-	0.00%	36.51%	0.00%
	下降5%	-93.62	-0.57%	79.58	1.95%	36.88%	0.36%
	下降10%	-187.24	-1.14%	159.15	3.89%	37.24%	0.72%
	下降20%	-374.47	-2.27%	318.30	7.78%	37.96%	1.44%

注：假设公司各期所得税费用率均为15%

由上表可知，人工成本上涨对公司的成本、净利润及毛利率有一定影响，由于人工成本占比不大，假设人工成本价格上涨5%-20%，成本上升0.48%-2.41%、净利润下降1.64%至8.37%、毛利率会下降不到2个百分点，影响较小。

(三) 结合与主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制，如是，请说明调价机制具体触发条件、调价方式、调价范围等调价安排的具体内容，公司调价机制是否足以覆盖原材料及人工成本上涨风险，并进一步完善相应的风险提示

1. 结合公司与主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制

公司主营业务为汽车金属零部件表面处理业务和汽车内外饰件的生产销售，定制化程度较高。公司确定产品/服务定价时主要采用成本加成法，并综合考虑市场价格、工艺技术难度、供需状况、竞争对手价格、原材料价格等因素对定价进行调整。

报告期内，公司与历年收入前五大客户华域集团、采埃孚集团、大陆集团、JOYSONQUIN、恒源集团、Certus 集团、飞迅集团签订的合同或订单未就原材料价格上升或人工成本大幅上升的情形下约定具体的价格调整机制。公司的客户主要为整车厂一级供应商，市场竞争地位较强，公司签署的框架性协议中约定的价格调整条款一般为上述客户提供协议模板的通常条款，仅约定销售价格向下调整（年降）的原则性规定。

尽管公司与主要客户未约定在原材料价格波动或人工成本上涨情形下的调价机制，但按照汽车零部件行业惯例，双方在实际商谈产品年降幅度时通常会将原材料价格的波动作为重要考量因素，即原材料价格如果大幅度上涨，年降幅度将会有所缩小或者豁免，该种情形亦同样适用于公司。此外，公司在与客户商谈新品价格时会将原材料价格上涨的成本传导至产品销售价格中，以应对原材料价格或人工成本大幅度上涨的影响。

2. 针对可能出现的原材料及人工成本上涨风险，公司采取的措施

针对原材料价格及人工成本可能出现的上涨风险，公司将积极采取以下措施，以抵消成本上涨带来的影响：

(1) 密切跟踪原材料供应和价格波动情况，结合订单状况、原材料库存水平等，优化库存管理、灵活调整采购方案，在市场价格较低或者供求关系紧张时适当进行原材料备货；

(2) 持续提升采购管理水平，积极做好采购过程成本管控，选择与有竞争力

的供应商建立长期合作关系，同时不断开发符合质量与生产要求的新供应商，提高采购议价能力；

(3) 积极与主要客户协商价格调整事宜，当原材料价格出现大幅波动，超出合理范围并对公司盈利能力产生重大影响，公司将积极与客户协商重新定价，转嫁增加的部分生产成本，与下游客户共担原材料涨价风险；

(4) 加大产品研发力度，提高产品技术含量，以此提升对下游客户的议价能力，以销量增加和单位毛利的增长来消解原材料价格或人工成本上涨压力。

3. 进一步完善原材料及人工成本上涨的风险提示

(1) 原材料成本上涨的风险提示

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“一（五）1、原材料价格上涨风险”中补充披露相关风险：

“公司主要原材料是化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件；其中，化学品主要包括钨添加剂、镍添加剂等，有色金属主要包括锌、镍、铜等金属；原材料占主营业务成本比例分别为 42.55%、43.93%、43.19%和 43.99%。

2019 年以来，受俄乌冲突等多种因素影响，全球大宗商品价格普遍上涨，镍、铜、钨、锌市场年度均价涨幅分别为 76.81%、42.81%、36.01%、22.73%。公司主要原材料中部分化学品（如钨活化剂、含有金属离子的主盐等）、有色金属，其采购价格通常与对应的有色金属大宗市场供求有关，受其价格波动的影响。塑料粒子、注塑件等原材料虽然市场有所波动，但幅度不大。

同时，根据汽车零部件行业的定价特点，公司项目定点签订价格协议后，产品价格通常不会因原材料价格波动进行调整，因此，原材料价格上涨会对公司成本和利润造成一定影响。为应对原材料价格上涨对成本和利润的冲击，公司在采购和生产管理方面采取了一系列措施，包括：新产品研发、报价充分考虑原材料价格上涨因素；做好生产计划，科学备货；采购尽可能多方比价，跟踪有色金属市场价格走势，适时采购；改进工艺，节约原材料，降低成本；原材料价格出现较大幅度上涨时尽可能与客户协商提价等。报告期各期，公司存量项目仍占大部分，原材料价格上涨的风险主要由公司承担。如果未来原材料价格大幅上涨，而公司又不能及时与客户协商提价，则会对公司原材料采购成本和盈利能力造成较大不利影响。”

(2) 人工成本上涨的风险提示

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“二（五）劳动力招聘困难成本上涨风险”中补充披露相关风险：

“近年来，随着我国经济快速增长，人力资源和社会保障制度的不断完善以及人口老龄化加速，劳动力整体处于短缺状态，企业员工薪资水平持续增长。报告期内，公司人工成本在主营业务成本中比例分别为 11.35%、10.27%、12.94% 和 12.92%，虽然公司通过提高设备自动化程度、提升工艺技术水平、补充劳务外包用工形式、外协加工等手段提升生产效率、缓解用工压力，同时用工效率提升、人工耗用减少可以抵消部分人工价格上涨带来的成本上升，但随着公司经营规模的不断扩大，仍面临招工难、劳动力成本上升所带来的生产经营及利润下降风险。”

（四）结合公司细分产品和服务对应竞争格局，说明同行业可比公司选取是否完整

报告期内，公司主要从事汽车金属零部件表面处理、汽车内外饰件的生产 and 销售。同行业可比公司主要根据公司细分产品和服务所在行业的竞争格局、市场参与者主营业务产品、核心工艺技术、客户类型及相关财务业务数据的可获得性等因素作为同行业可比公司的选取标准。

1. 汽车金属零部件表面处理业务同行业可比公司的选取

公司汽车金属零部件表面处理业务主要系为一级供应商客户提供表面处理加工服务及专业化、全套化的腐蚀防护解决方案。

汽车金属零部表面处理市场主要参与者除公司以外，还包括南通申海工业科技有限公司、昆山世冠金属塑料制品有限公司、无锡勋业华光机械科技有限公司、上海仁盛标准件制造有限公司等。

国内 A 股及新三板挂牌公司均无与公司汽车金属零部表面处理业务在细分市场、主营业务和产品结构一致或相似度较高的上市及挂牌公司。市场主要参与者中，仅南通申海工业科技有限公司为港股上市公司鹰普精密下属子公司，其他市场主要参与者昆山世冠金属塑料制品有限公司、无锡勋业华光机械科技有限公司、上海仁盛标准件制造有限公司等为非上市公司。

为保证可比公司选取的可比度与完整性，公司综合汽车金属零部件表面处理行业竞争格局、市场主要竞争对手和参与者的产品和服务类型以及相关数据可获

得性，选取鹰普精密（南通申海）作为同行业可比公司。其他市场主要参与者由于存在非上市公司信息未公开披露、比较数据难以获取等客观困难，公司未将其列为同行业可比公司进行分析。

2. 汽车内外饰件业务

我国汽车内外饰件行业呈现一超多强的竞争格局，其中华域汽车凭借全资子公司延锋汽饰在我国内外饰件行业处于绝对龙头地位，常熟汽饰、信邦控股、敏实集团等同行业内外饰件公司处于行业领先地位。公司汽车内外饰件业务竞争对手和市场参与者还包括宣城托新精密科技有限公司、江阴市羽项汽车饰件有限公司、宁波四维尔工业股份有限公司、金钟股份（301133.SZ）等。

公司依托电镀等表面处理与注塑成型等核心工艺技术，主要为一级供应商客户提供内外饰件产品，具体产品类型主要包括主/副仪表板饰件、方向盘饰件、内门饰件、座椅饰件等内饰件，格栅、保险杠饰条等外饰件，整体产品结构以汽车内饰件为主。其中电镀等表面处理是公司的优势技术。

为保证可比公司选取的可比度与完整性，公司综合市场主要竞争对手和参与者的内外饰件类型、是否涉及表面处理核心工艺技术以及相关数据可获得性等标准进行选取。其中，信邦控股、敏实集团、金钟股份内外饰件产品均涉及电镀表面处理工艺技术，可比度较高，故纳入可比公司范围。常熟汽饰作为同行业重要参与者之一且汽车内饰产品占比较高，虽然其内饰件产品以总成产品为主且其不具备表面处理能力，与公司内外饰件产品不产生直接竞争，但考虑到其产品以内饰件为主，与公司产品以内饰件为主的特征相似，故纳入可比公司范围。

除选定的四家可比公司外，其他市场主要参与者未纳入可比公司范围，主要原因为：（1）延峰汽饰为内外饰件一级供应商，同时为公司客户，主要产品及客户类型与公司差异较大，且其未直接上市，相关数据可获得性不足；（2）宣城托新精密科技有限公司、江阴市羽项汽车饰件有限公司、宁波四维尔工业股份有限公司虽然涉及表面处理技术，但为非上市公司或未直接上市，数据可获得性不足。

综上，为保证可比公司的可比度和完整性，公司主要参考主营业务、主要产品、主要工艺、应用领域、客户类型以及数据、信息的可获得性等因素，作为同行业可比公司的选取标准，选取依据符合公司业务的客观情况，同行业可比公司

选取完整、合理。

(五) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅公司收入成本明细表，访谈公司管理层相关人员了解影响毛利率变化的主要因素，量化分析报告期内各类产品毛利率变动的原因及合理性；

(2) 查阅同行业公司主要财务数据及毛利率，分析其变动趋势是否与公司存在显著差异及合理性；

(3) 就主要原材料价格及人工成本波动对公司成本、净利润及毛利率的影响情况进行敏感性测试，分析报告期内主要原材料价格及人工成本波动对公司经营业绩的影响；

(4) 取得公司的销售明细、与主要客户的销售合同，查阅与调价机制相关合同条款；访谈公司总经理和销售负责人，了解公司产品销售调价机制及具体执行情况；

(5) 查阅同行业可比公司和主要竞争对手的官方网站、公开披露的招股说明书、定期报告或环境影响报告书（公示本）等资料，分析公司选取的可比公司的完整性和可比性，并了解其行业分类、业务规模、财务数据、主要产品结构、采购和销售模式、生产工艺、产品成本和定价等信息，与公司进行对比分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司毛利率主要受市场需求、产品结构、适用车型、产品竞争力、原材料及人工成本价格波动、产品结构及各产品所处项目阶段等因素影响，毛利率变动情况符合公司业务实际发展情况；与同行业可比公司相比，公司设立时间相对较短，公司经营规模低于同行业可比公司平均水平具备合理性，公司主要财务数据的变动趋势与同行业可比公司相比基本一致；销售产品类别、销售区域、客户结构、业务规模等方面的差异，使得公司毛利率与同行业可比公司相比存在差异，具备合理性。

(2) 公司原材料采购价格波动及人工成本波动对成本影响正相关，对毛利率及净利润影响负相关。公司原材料种类繁多，耗用最多的原材料仅占有所有原材料

的 10%左右，单一原材料的价格上涨对成本、毛利率、净利润影响较小。人工成本在主营业务成本中占比不高，人工成本波动对成本及毛利率、净利润影响较小。公司已就原材料价格、人工成本变化对成本、毛利率和净利润的具体影响做了敏感性分析。

(3) 公司与主要客户未约定调价机制，但按照汽车零部件行业惯例，双方在实际商谈产品年降幅度时通常会将原材料价格的波动作为重要考量因素，即原材料价格如果大幅度上涨，年降幅度将会有所缩小或者豁免，该种情形亦同样适用于公司。此外，公司在与客户商谈新品价格时会将原材料价格上涨的成本传导至产品销售价格中，以应对原材料价格或人工成本大幅度上涨的风险。

(4) 公司主要根据主营业务、主要产品和工艺、客户群体以及数据的可获取性等因素作为同行业可比公司的选取标准，同行业可比公司选取完整、合理。

十一、关于期间费用（审核问询函问题 17）

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人期间费用中职工薪酬金额和占比较大，报告期内销售费用率、管理费用率整体低于同行业可比公司平均值。

(2) 报告期各期，发行人仓储运输费分别为 1,256.48 万元、1,270.05 万元、1,707.84 万元和 305.39 万元，占收入的比例分别为 4.86%、4.94%、5.68%和 4.16%。

请发行人：

(1) 说明发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性。

(2) 列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，说明发行人各期在销售费用、营业成本列支的运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域和运输里程的匹配关系；发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例。

(3) 说明各期研发项目的预算、实际投入、研发进度，研发项目是否与具体产品订单、批次相关，研发人员的划分标准，研发人员是否专职，是否存在将研发人员与生产人员工资混同的情形，研发费用归集、与生产成本的划分是否准确，研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用对比差异情况的原因及合理性。

(4) 说明发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 说明公司各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性

1. 公司经营所在地主要系江苏省如皋市、浙江省杭州市和浙江省海宁市。报告期内，公司各类人员平均工资与同地区平均工资对比如下：

单位：万元/人

名称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
公司	销售人员平均工资	14.62	18.67	16.29	21.67
	管理人员平均工资	19.62	21.91	19.84	25.73
	研发人员平均工资	11.52	15.97	12.81	12.75
	期间费用人员平均工资	14.76	18.51	15.75	17.66
如皋市	全市人员平均工资[注1]	/	9.13	8.50	8.26
杭州市	非私营单位在岗职工平均工资[注2]	/	15.11	13.22	12.03
海宁市	全市就业人员年平均工资[注3]	/	8.05	7.33	7.19

[注1] 如皋市全市人员平均工资数据摘自南通市统计局官网

[注2] 杭州市非私营单位在岗职工平均工资数据摘自杭州市人民政府官网，该平均工资高于当地全市人员平均工资

[注3] 海宁市全市就业人员年平均工资取自海宁市人民政府官网；2019年数据为海宁市全社会单位就业人员年平均工资，2020-2021年数据为海宁市规模以上企业就业人员年平均工资

报告期内，公司整体工资高于南通市和杭州市人员平均工资，主要原因系公司经营效益较好，愿意并且能够提供有竞争力的工资待遇维持核心团队稳定。

2. 报告期内，公司各类人员的平均工资与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/人

项目	公司名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
销售人员	金钟股份	/	11.02	7.56	9.28
	常熟汽饰	/	11.77	9.60	10.59
	平均值	/	11.39	8.58	9.93
	公司	14.62	18.67	16.29	21.67
管理人员	金钟股份	/	10.55	10.74	12.41
	常熟汽饰	/	29.41	22.70	24.90
	平均值	/	19.98	16.72	18.66
	公司	19.62	21.91	19.84	25.73
研发人员	金钟股份	/	11.35	7.68	10.96
	常熟汽饰	/	8.64	6.64	9.87
	平均值	/	10.00	7.16	10.42
	公司	11.52	15.97	12.81	12.75

注1：同行业可比公司各类人员平均工资系根据公开披露的各类期间费用中职工薪酬金额除以各类人员的年平均数量，其中同行业可比公司2022年1-9月未披露相关人员薪酬和数量

注2：因敏实集团、信邦控股、鹰普精密的年报内未披露计入各费用的人员人数，故不在本次比较列表内

公司各类人员工资与同行业可比公司相比，变化趋势相同，2020年公司销售、管理人员平均薪酬较2019年有所降低，主要原因一方面系2020年初受经济形势变化的影响，国家出台阶段性减免企业社保费用的政策，因此当年销售、管理人员平均薪酬有所下降，另一方面，2020年12月公司新增15名人事行政部的管培生，管培生公司工资较低，因此拉低了2020年及2021年工资金额。

公司各类人员工资高于行业平均值，系公司采取有竞争力的薪资待遇政策，保留核心团队及足够的人员队伍，以提升企业竞争力。报告期各期末，公司销售、管理及研发人员工龄统计如下：

工龄区间	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
1-3年	41	34	64	52
4-6年	38	42	44	37

7年以上	40	26	13	8
合计	119	102	121	97

由上表可知，公司拥有3年以上工龄的销售人员、管理人员和研发人员的人数逐年递增。

(二) 列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，说明公司各期在销售费用、营业成本列支的运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域和运输里程（运输里程）的匹配关系；公司销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

1. 披露报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准

(1) 运费情况

报告期内，公司主要物流合作方的运费情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-9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(%)
如皋市华建物流有限公司	654.86	57.45	931.21	54.53	892.61	70.28	893.66	71.12
如皋市和创物流有限公司	124.55	10.93	149.70	8.77	149.29	11.75	187.97	14.96
南京跨越速运有限公司	121.69	10.68	125.61	7.35	98.90	7.79	27.23	2.17
其他	238.79	20.95	501.32	29.35	129.25	10.18	144.72	11.75
合计	1,139.89	100.00	1,707.84	100.00	1,270.05	100.00	1,256.48	100.00

注：运费金额不含增值税

公司结合服务能力、合作情况、报价情况等因素综合考虑后确定运输业务提供商。

和创物流与华建物流为区域型物流供应商，为公司提供整车运输业务，主要服务于公司向长三角等周边地区客户供货，具有灵活排班、快速响应的服务能力；和创物流、华建物流与公司合作时间较长，合作关系稳定，其业务量也随着公司业务规模的增长而增长，并且和创物流、华建物流主要运货车型为适用于现有客

户业务要求的厢式货车，在区域内拓展新客户具有较大难度，因此和创物流、华建物流和公司能够维持较低价格的稳定合作。

跨越速运为全国大型物流供应商，为公司提供零担运输业务，运输范围覆盖全国大部分地区，具有较强的长途运输服务能力，其当日达、次日达等产品能够做到长途运输到货时间可控，跨越速运与公司合作稳定，由于采用零担配送，其换算后的单位重量报价高于和创物流与华建物流，公司针对距离较远、运量较少、交货时间较为紧张的订单采用跨越速运零担配送。

(2) 报告期内，公司主要运输业务提供商的收费标准通常根据车型大小、运输路线和运输重量确定，具体收费标准情况如下：

序号	运输业务提供商名称	收费标准
1	如皋市华建物流有限公司	主要根据车型大小和运输路线结算运费，部分根据运输产品数量或运输次数结算运费
2	如皋市和创物流有限公司	主要根据车型大小和运输路线结算运费，部分根据运输产品数量或运输次数结算运费
3	南京跨越速运有限公司	根据目的地按计费重量分段计价、逐段累加规则计算或根据目的地对段加首重计算，托寄物的计费重量取体积重量与实际重量两者之间的较大值

2. 说明公司各期在销售费用、营业成本列支的运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域和运输里程（运输里程）的匹配关系

(1) 运输费用与销售收入和销售区域的匹配关系

报告期内，公司运输费用与销售收入和销售区域的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9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(%)
运输费用	1,139.89	100.00	1,707.84	100.00	1,270.05	100.00	1,256.48	100.00
境内[注1]	994.66	87.26	1,193.10	69.86	1,136.69	89.50	1,059.22	84.30
其中：华东地区	871.16	76.42	1,041.22	60.97	991.89	78.10	1,024.84	81.56
境外	145.23	12.74	514.74	30.14	133.37	10.50	197.26	15.70

主营业务收入[注 2]	24,392.80	100.00	28,768.19	100.00	24,455.78	100.00	25,635.02	100.00
境内	19,240.17	78.88	21,683.17	75.37	19,163.23	78.36	18,838.65	73.49
其中：华东地区	16,795.02	68.85	19,098.64	66.39	17,266.86	70.60	17,380.69	67.80
境外	5,152.63	21.12	7,085.02	24.63	5,292.55	21.64	6,796.37	26.51
运输费用占比	4.67%		5.94%		5.19%		4.90%	
境内	5.17%		5.50%		5.93%		5.62%	
其中：华东地区	5.19%		5.45%		5.74%		5.90%	
境外	2.82%		7.27%		2.52%		2.90%	

[注 1] 该境内运输费用仅为内销业务发生的运输费用，不包含从公司到港口的的外销业务运输费用

[注 2] 该主营业务收入金额不包含模具收入金额

报告期内，公司运输费用占当期主营业务收入的比重分别为 4.90%、5.19%、5.94%和 4.64%，整体较为稳定。

报告期内，公司境内运输费用金额为 1,059.22 万元、1,136.69 万元、1,193.10 万元和 994.66 万元，运输费用占当期境内销售收入的比重分别为 5.62%、5.93%、5.50%和 5.17%，金额和比例均较为稳定。公司境内销售以华东地区销售为主，因此运输费用也以华东地区发生额较高。2020 年境内销售运输费用金额及占收入比例均较 2019 年有所提升，主要原因系 2020 年公司发展西南地区业务，在成都新增中转仓相关费用增加，同时，由于公司生产经营地南通市距离西南地区较远，远距离运输价格相对较高导致西南地区运输费用占收入比例较高，拉高了 2020 年境内销售运输费用及占收入比例。2021 年及 2022 年 1-9 月，境内运输费用占收入比例持续降低，主要原因是 2021 年初和 2022 年初公司均与主要运输服务供应商重新议价，物流运输价格相较前一年均有所下降所致，但由于公司销售规模的持续扩大，运输服务采购量增加，故运输费用金额并未出现明显降低。

报告期内，公司境外运输费用金额分别为 197.26 万元、133.37 万元、514.74 万元和 145.23 万元，占当期境外销售收入的比重分别为 2.90%、2.52%、7.27%和 2.82%。公司外销多采用 FOB 模式，即由公司负责运输产品至国内相关港口，并承担相应境内运输费用。公司外销产品多数由上海出港，而上海与公司生产经营所在地同属长三角地区，运输距离较短，产生运费相对较少，且公司外销产品

单价一般高于内销产品，综合以上因素，公司境外销售运输费用占收入比例普遍低于境内销售运输费用占收入比例。

公司 2021 年境外运输费用占收入比例较高，主要原因系 2021 年公司主要外销客户 Certus 集团因经营不善破产，无力支付货代公司费用，导致部分发出商品滞留海上，Certus 集团下游一级供应商为保证及时稳定向整车生产厂商供货，与公司取得联系并建立了业务合作关系，为保障尽快交货，公司支付了该批商品的货代公司费用，并将该部分产品直接发送给一级供应商，因此导致 2021 年境外运输费用及占收入比例大幅提高。2022 年境外运输费用占比下降的主要原因系公司与部分客户的销售方式改为 EXW（工厂交货）方式，公司无需承担从工厂到港口的运费，因此境外运输费用及占收入比例均有所降低。

(2) 运输费用与产品销量和发货数量的匹配关系

公司运输费用根据货物体积和重量等因素选择不同的适配车型，依据运输里程以及运输路线按不同的车型确定运输价格。公司产品型号众多，不同产品的外观形状、体积大小以及重量等方面均有所不同，相应产品的包装方式、单位体积包装数量以及重量等差异性较大。公司产品主要分为汽车金属零部件和汽车内外饰件两大类，汽车金属零部件单位体积内重量较高，而汽车内外饰件主要系塑料件，单位体积内重量较轻，因此不同产品销售数量及结构的变化会导致单位运输费用发生一定的变化。

报告期内，公司运输费用与产品销量和发货数量的匹配情况如下：

项目	产品大类	单位	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务运输费用	汽车金属零部件表面处理	万元	669.26	880.59	902.53	951.67
	汽车内外饰件	万元	407.40	764.96	304.31	236.77
产品销售数量	汽车金属零部件表面处理	万件	2,936.32	3,324.54	2,913.33	2,784.43
	汽车内外饰件	万件	1,819.15	2,158.42	1,811.05	1,715.84
产品发货数量	汽车金属零部件表面处理	万件	3,051.32	3,372.00	2,960.18	2,876.00
	汽车内外饰件	万件	1,878.88	2,160.93	1,888.94	1,724.82
单位销量运输费用	汽车金属零部件表面处理	元/件	0.228	0.264	0.307	0.334
	汽车内外饰件	元/件	0.224	0.354	0.168	0.138

单位发货量运输费用	汽车金属零部件表面处理	元/件	0.219	0.261	0.305	0.331
	汽车内外饰件	元/件	0.217	0.354	0.161	0.137

注：汽车金属零部件表面处理业务中，螺栓、螺母等紧固件产品种类多，体积小，主要按照 kg 计量，整体收入占比相对较小，故本表仅列示以件数为单位的产品的数量和运输费用的关系

公司汽车金属零部件表面处理业务单位销量运输费用和单位发货量运输费用变化趋势相同，整体呈下降趋势，主要系公司业务规模增长，规模效应比较显著，物流装载调配优化，且物流行业竞争激烈，物流公司为获得更多的业务量给予价格让利。

公司汽车内外饰件业务单位销量运输费用和单位发货量运输费用呈现增加的趋势，其中 2020 年单位销量运输费用和单位发货量运输费用高于 2019 年，主要原因系公司在西南地区扩展业务，单位销量运输费用较高。2021 年单位销量运输费用及单位发货量运输费用高于 2020 年，主要原因是 Certus 集团破产，为保证滞留海上的货物能够及时发送至一级供应商，公司支付了货代公司费用。

(3) 运输费用与运输里程的匹配关系

公司的运输业务提供商费用结算依据分为以运输里程作为计费依据和以运输重量作为计费依据，其中以运输里程作为费用结算依据的运输业务提供商主要为如皋市华建物流有限公司、如皋市和创物流有限公司，上述两家公司的运输费用占公司总运输费用的比例在 70%左右，运输费用与里程相关且数据易于获取，故本题以上述运输公司为主分析。

公司与上述运输公司结算方法是：综合考虑货物的重量和体积选择适配的车型，根据对应车型的单位里程报价×总里程数，作为核算运输费用的依据。报告期内，公司按此方式核算的运输费用与运输里程的匹配情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境内运输费用 (万元) [注]	792.57	1,080.91	1,041.91	1,081.63
运输里程 (万公里)	129.39	175.12	161.78	155.51
每公里运输费 (元)	6.13	6.17	6.44	6.96

[注] 该境内运输费用包含从公司到港口的业务运输费用

报告期内，公司以主要运费核算方式核算的境内每公里运输费分别为 6.96 元、6.44 元和 6.17 元和 6.13 元。报告期内，公司运输里程呈现上升趋势，与公司业务规模相匹配；每公里运输费呈现下降趋势，主要原因系报告期内公司主要物流供应商对公司给予一定降价。

综上，公司各期运输里程及每公里运输费的变化符合公司实际情形，具有合理性。

3. 公司销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

报告期内，公司销售模式均为直销模式。其中，境内销售可分为寄售模式和非寄售模式，境外销售可分为 FOB 模式、DDP 模式、EXW 模式和 FCA 模式。公司目前采用的经营模式为行业内企业普遍采用的模式，其中 2021 年增加 FCA 模式、DDP 模式。

报告期内，公司境内外销售按照各销售模式的实施期间和运费承担方式列示如下：

区域	销售类型	报告期内实施期间	运输费用承担方式
境内	寄售模式	2019 年度、2020 年度、 2021 年度、2022 年 1-9 月	公司负责将产品运送至寄售仓库，运输费用由公司承担
	非寄售模式		公司负责将产品运送至客户指定地点，运输费用由公司承担
FOB 模式	公司承担将货物运送到目的港口的运费		
EXW 模式	公司不承担运费，客户承担运费		
境外	FCA 模式	2021 年度、2022 年 1-9 月	公司承担将货物运送到目的港口的运费
	DDP 模式	2021 年度	公司承担将货物运送到客户指定境外交货地点的全部运费

报告期内，公司境外销售主要采用 FOB 和 EXW 模式，2021 年新增 FCA 模式，主要系公司个别新增客户按 FCA 模式结算，收入占比较低。2021 年新增 DDP 模式，主要系 Certus 集团破产初期承接其下游客户过程中，为保障尽快交货，公司承担货物运输至指定地点的运输费用。

综上所述，报告期内，公司销售模式、运输费用的承担方式未发生重大变化，符合行业惯例，销售模式新增符合公司实际情况。

(三) 说明各期研发项目的预算、实际投入、研发进度，研发项目是否与具

体产品订单、批次相关，研发人员的划分标准，研发人员是否专职，是否存在将研发人员与生产人员工资混同的情形，研发费用归集、与生产成本的划分是否准确，研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用对比差异情况的原因及合理性

1. 说明各期研发项目的预算、实际投入、研发进度

报告期各期公司研发项目预算、实际投入金额以及研发进度情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
1	汽车装饰件珍珠镍表面处理技术与开发	800.00	135.45	218.28	167.76	264.52	786.02	进行中
2	IGBT冷锻散热器锻压成型工艺研发[注1]	450.00	21.07	53.86			74.93	已结项
3	汽车装饰件高光表面处理技术与开发[注2]	250.00	9.49	58.01	61.87	87.37	216.74	已结项
4	IGBT冷锻散热器机加工工艺设计	200.00	74.48				74.48	进行中
5	IGBT模块涂层可焊接性的电镀研究[注3]	199.70	87.92	62.73	5.94		156.59	进行中
6	3价黑铬表面处理技术在汽车内外饰件上的开发与应用	185.00	13.24	84.83	59.73		157.80	已结项
7	酸性防腐镀层的膜厚均匀性的应用验证	180.80		3.17	50.13	106.55	159.85	已结项
8	电镀+静电喷涂工艺研发	180.40			48.45	106.34	154.79	已结项
9	多彩喷涂表面处理技术在汽车装饰件上的开发与应用[注4]	168.00	104.96	75.17	42.48		222.60	进行中
10	汽车零部件喷漆生产线二氧化碳雪花处理的研发[注5]	167.50		16.53			16.53	已结项
11	汽车双色装饰件珍珠镍表面处理技术与开发	155.00		14.41	71.75	29.64	115.80	已结项

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
12	珍珠镍表面处理技术在孤岛式注塑件上的研究与开发	143.00	31.44	4.24			35.67	进行中
13	碱性锌镍电镀线电镀效率提升的应用与验证	118.10	4.32	43.12	55.91		103.35	已结项
14	汽车制动系统防腐性能的提升验证	112.30		28.28	69.77		98.05	已结项
15	陶瓷阳极系统在卡钳表面处理生产中的应用与验证	110.00	65.60				65.60	进行中
16	碱性锌镍镀层防腐性能提升的应用与验证	110.00	25.58				25.58	进行中
17	双色珍珠镍及高速多色点漆表面处理技术在汽车装饰件上的开发与应用	108.00		56.75	33.67		90.41	已结项
18	电镀件喷涂退膜技术应用与开发	107.00	2.05	85.61			87.66	已结项
19	脱脂剂 EHS 合规性解决方案	106.90				92.59	92.59	已结项
20	多孔基材镀后发霉问题解决方案	104.20		24.78	57.85		82.63	已结项
21	薄膜阳极在碱性镀液中的应用与验证	103.90	1.35	2.19	33.04	55.07	91.65	已结项
22	解决酸性锌挂镀壳体内腔花斑粗糙问题的工艺研发	100.00	57.70				57.70	进行中
23	紧固件高温钝化工艺研发	100.00	49.38				49.38	进行中

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
24	控制臂表面处理解决方案研发	100.00	89.56				89.56	进行中
25	汽车转向系统锌铁电镀工艺研发	100.00	99.92				99.92	进行中
26	新能源汽车底盘系统关键零部件防腐技术解决方案	100.00	96.17				96.17	进行中
27	汽车发动机关键零部件碱性锌铁电镀工艺研发	100.00	7.36				7.36	进行中
28	功能性涂层在汽车关键零部件中的应用与验证	97.80	28.99	77.88			106.87	进行中
29	喷涂中试线自动化改造的研发	97.00	63.82				63.82	进行中
30	铬上喷涂曜石黑表面处理技术在汽车装饰件上的研究与开发	94.00		77.06	1.65		78.71	已结项
31	酸性锌镍电镀件外观一致性解决方案	80.70			27.28	44.17	71.46	已结项
32	选择性喷涂在汽车制动系统中的应用与验证	80.60	20.85	65.31			86.16	进行中
33	粉末喷涂在电镀产品上的应用与验证	68.90		10.48	30.74	19.16	60.37	已结项
34	镀液净化处理技术开发与运用	68.50		59.68			59.68	已结项
35	陶瓷阳极在酸性锌镍电镀中	68.30			58.61		58.61	已结项

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
	的开发与应用							
36	紧固件电镀滚筒通用性的设计与应用	67.90				59.02	59.02	已结项
37	滚镀线电镀效率提升的应用与验证	65.00	12.00				12.00	进行中
38	高强度材料汽车零部件在碱性锌铁表面处理中的应用与验证	65.00	33.11				33.11	进行中
39	无Cr6+表面处理技术的研发	64.00				57.96	57.96	已结项
40	电镀挂具性能优化方案二	63.90		54.37			54.37	已结项
41	酸性镀锌阳极篮优化方案	63.00			54.26		54.26	已结项
42	无六价铬表面处理技术的研发	60.00	5.64	43.06			48.70	已结项
43	亚光连续电镀技术方案的研发	60.00	7.74	53.91			61.65	已结项
44	水性油漆喷涂技术在汽车内饰件上的应用	60.00	113.42				113.42	进行中
45	提升汽车制动系统零部件电镀膜厚均匀性研发	59.20				53.01	53.01	已结项
46	电镀挂具性能优化方案一	59.10		48.04			48.04	已结项
47	喷涂模块化塑胶治具在喷涂产品上的技术改进	55.00	1.74				1.74	进行中

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
48	选择性电镀过程的开发与应用	54.00			39.67		39.67	已结项
49	碱性锌镍镀层均匀性的应用与验证	51.50	4.03	41.46			45.49	已结项
50	镭雕及铬上喷涂表面处理技术在汽车装饰件上的研究与开发	44.00		29.32			29.32	已结项
51	电镀+喷涂件冷凝水测试失效问题解决方案研究	42.70		36.56			36.56	已结项
52	自动线UV系统及自动往复除尘的技术改进	42.00	1.80				1.80	进行中
53	复合材料表面处理技术的研发	40.00			42.61		42.61	已结项
54	铸铁件在极端环境下变色的解决方案	39.60				35.09	35.09	已结项
55	标准件表面处理防氢脆应用与验证	38.80		5.22	28.49		33.70	已结项
56	提高锌镍涂层旋压后完整性的开发与应用	36.40			30.80		30.80	已结项
57	酸性锌镍电镀辅助阳极系统的开发与应用	35.00				31.89	31.89	已结项
58	汽车制动系统零部件电镀技术研究	34.20	6.00	9.00	12.00		27.00	已结项
59	紧固件防腐性能提升的应用	33.90	1.51	27.96			29.47	已结项

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
	与验证							
60	薄膜阳极在酸性锌镍电镀中的开发与应用	33.70			29.32		29.32	已结项
61	汽车底盘系统零部件碱性锌镍电镀工艺开发	33.20		28.40			28.40	已结项
62	汽车底盘系统零部件碱性锌铁电镀工艺开发	31.70		27.25			27.25	已结项
63	轻量化装饰件外饰件技术研发	30.00	6.00	9.00	12.00		27.00	已结项
64	提高电镀挂具表面清洁度解决方案	28.90				25.32	25.32	已结项
65	除油槽液净化回用技术研发	27.60		23.15			23.15	已结项
66	镀槽电流均匀性分布系统的开发与应用	27.20			23.29		23.29	已结项
67	三色高光表面处理技术在汽车车标上的开发与应用	27.00	4.44	13.30			17.73	进行中
68	提升电镀后粉末涂层冷凝水检测效果的应用与验证	25.00	20.52				20.52	进行中
69	卡钳电镀结合力工艺解决方案	24.40		20.92			20.92	已结项
70	智能化操作系统在粉末涂层膜厚均匀性上的应用与验证	23.40		0.52	19.84		20.36	已结项
71	高密度阳极在酸性锌镍电镀	22.30				19.57	19.57	已结项

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
	中的开发和应用							
72	汽车零部件喷漆生产线定位系统的研发	22.00				15.86	15.86	已结项
73	铸铁件专用清洗流水线的开发与应用	20.50			11.24	5.84	17.08	已结项
74	汽车功能按键自动检测系统的研发	20.00			14.18		14.18	已结项
75	超耐高温塑料表面处理技术的研发	19.50		16.66			16.66	已结项
76	汽车零部件高效转移系统的研发	19.00				15.01	15.01	已结项
77	酸性锌镍电镀本色钝化工艺开发与应用	18.30			15.30		15.30	已结项
78	电镀 rack pin 自动剪切技术的研发	18.20			17.09		17.09	已结项
79	汽车零部件喷漆循环水净化系统研发	18.00				13.46	13.46	已结项
80	汽车内饰件喷漆全自动传输系统的研发	16.50				12.96	12.96	已结项
81	汽车安全装置多零件全自动装配的研发	16.40			13.26		13.26	已结项
82	紧固件摩擦系数稳定性的验证	16.30			6.19	7.80	13.99	已结项
83	注塑浇口全自动清除技术的	16.00				12.63	12.63	已结项

序号	项目名称	预算	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	小计	进度
	研发							
84	机器人自动检验的研发	16.00	2.26	11.02			13.28	已结项
85	汽车零部件全自动打磨技术的研发	15.00			13.10		13.10	已结项
86	碱性锌镍电镀本色钝化工艺开发与应用	13.30			11.37		11.37	已结项
87	高强度钢材质零件电镀工艺开发	12.20		10.14			10.14	已结项
88	用于锌镍合金镀层的耐高温钝化液开发	11.50	2.30	1.50			3.80	已结项
89	含镍废水处理工艺研发	10.60		4.15	4.53	0.75	9.43	已结项
90	碱性锌镍防腐性能提升的开发与应用	10.40				9.38	9.38	已结项
91	电镀废水处理与资源化技术与工艺研究	10.00		4.15	4.53	0.75	9.43	已结项
92	Ni-Mo基多功能复合沉积层的研发	10.00	2.30	1.50			3.80	已结项
93	电镀零件全自动封闭阻镀技术的研发	9.00			6.15		6.15	已结项
合计		7,222.90	1,315.51	1,642.93	1,285.85	1,181.71	5,425.96	

[注 1] IGBT 冷锻散热器锻压成型工艺研发项目预算金额与实际投入金额相差较大系预算中包含了采购设备款，设备已计入固定资

产核算

[注 2]公司在六月因实际耗费超出预算而项目还在进行预计未来仍发生费用进行预算追加

[注 3]公司在四月因需在综合试验线上验证量产工艺而进行预算追加，在八月因未达到预计效果而进行项目延期

[注 4]公司在五月和六月因实际耗费超出预算而项目还在进行预计未来仍发生费用进行预算追加

[注 5]汽车零部件喷漆生产线二氧化碳雪花处理的研发项目预算金额与实际投入金额相差较大系预算中包含了采购设备款，设备已计入固定资产核算

2. 研发项目是否与具体产品订单、批次相关

报告期内，公司的研发项目是围绕技术研发和产品开发两个方面开展的。

技术研发主要是公司根据新的市场发展需要、技术发展方向、环保管理要求以及公司现有产品工艺改进、成本降低、生产模式革新等需求自主确定研发方向和路径，与具体产品订单、批次无直接关系。

产品开发是基于公司已有技术和工艺积累，结合客户的产品项目，根据客户对产品的需求进行工艺开发。公司每年会根据产品工艺技术类别及改进目标设立产品开发项目，针对客户项目进行开发形成工艺技术参数及标准，并根据多个具体项目开发的结果形成特定的生产工艺流程与工艺技术标准并应用于公司整体产品生产，同时，产品开发项目在开发的过程中亦会陆续改进公司现有生产工艺、提高公司智能化生产水平、提高合格率、降低生产成本等，为公司提升同步开发能力和承接新产品提供重要保障。因此，产品开发项目虽然以多个项目的产品开发为载体，但以形成产品某类工艺技术标准、提高产品生产相关工艺技术水平、提升产品生产相关工艺合格率、降低产品生产成本等为研发目标，与具体产品的订单、批次无直接一一对应联系。

3. 研发人员的划分标准，研发人员是否专职，是否存在将研发人员与生产人员工资混同的情形

报告期内，公司研发人员分为专职研发人员、兼职研发人员两类。公司严格依据《研发费用核算管理办法》相关规定，按照职工所从事的具体工作的实质将专职从事研发活动、承担研发任务的员工界定为专职研发人员，公司下设的研发部门（研发中心或研发部）的职工全部为专职研发人员。兼职研发人员主要指其他部门兼职从事研发工作的人员，具体以是否参与研发项目作为认定标准。

在研发项目立项阶段，研发项目负责人根据研发项目目标，进行任务分解，确认研发项目的人员构成。公司专职研发人员的工资全部计入研发费用；公司兼职从事研发工作的人员的工资按照其投入研发工作的工时占其工作总工时的比例分摊计入研发费用。

研发部门每月向人力资源部提交经项目经理和负责人审核确认的参与项目的所有员工工时表。人力资源部根据工时表与兼职研发人员考勤进行核对，并核算兼职研发人员工资，经部门主管审核无误后提交财务部，财务部按兼职研发人

员参与研发项目的工时占比分摊其工资计入研发费用，剩余部分计入生产成本或管理费用。

综上所述，报告期内，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，公司就研发费用-职工薪酬的归集建立了完善的内部控制制度，并得到有效执行，不存在研发人员与生产人员工资混同的情形。

4. 研发费用归集、与生产成本的划分是否准确

公司制定并有效实施《研发费用核算管理办法》《研发管理制度》《生产及研发资产管理制度》等研发管理制度对研发活动进行控制。公司对研发过程、研发领料、研发费用核算均制定了完善有效的内控制度，并按其要求准确一贯的执行，且财务部门及时归集该项目的研发支出，对各项研发费用支出严格按照其用途、性质准确归集并分项目进行划分和核算，确保不存在生产成本与研发费用混同的情况。

报告期内，公司研发费用的归集可分为职工薪酬、材料费及其他支出三种情况，归集情况具体如下：

（1）职工薪酬

公司按照员工的所在部门和工作内容对员工进行专业结构划分，包括生产人员、研发人员、销售人员和管理人员。公司专职研发人员薪酬与其他部门人员的薪酬独立核算并能够明确区分，公司兼职从事研发工作的人员的工资按照其投入研发工作的工时占其工作总工时的比例分摊计入研发费用。

（2）材料费用

公司通过 ERP 系统物料模块进行领料管理。对于用于产品生产的材料，由生产部门根据生产计划在 ERP 系统中申请材料出库，经审批后进行领用，将对应的领料计入产品成本中。对于用于研发的材料，一般情况下由研发部门发起领料申请，在领料系统中选择领料部门、出库类别、对应研发项目等具体信息，经审批后形成纸质研发领料单，仓库管理员清点出库数量后审核研发领料单，财务人员根据物料系统的研发领料单记录的领料情况，将对应的领料金额计入相应的研发项目。

（3）其他支出

研发过程中，其他支出主要系折旧和摊销费、水、电、蒸汽、污水费等。一

般情况下，该等费用在实际发生时以发票、报销单据、抄表数、开机工时比例等作为依据确定具体计入研发费用的金额。

对于产品开发项目，部分研发活动需要在生产线上进行，需要与生产活动共用生产设备，公司按照开发项目试生产样件对应物料清单、表面积或重量及生产数量与量产件共同分摊生产领用材料，按照试生产样件对应理论工时、生产数量与量产件共同分摊生产直接人工成本，按照试生产样件对应理论工时、生产数量与量产件共同分摊其他支出，分摊方法符合公司实际生产和研发业务过程，具有合理性，分摊过程符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司研发费用归集准确，与生产成本的划分准确，不存在研发费用与生产成本混淆的情形。

5. 研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用对比差异情况的原因及合理性

报告期内，公司和子公司莱源进出口、柏源设特思未产生研发费用，子公司南通创源、南通柏源及泛源鑫才享受研发费用加计扣除优惠，研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用金额之间差异情况如下（由于公司于 2022 年前三季度预缴企业所得税时暂未考虑研发费用加计扣除的影响，因此下表均未统计 2022 年 1-9 月的研发费用与申请加计扣除的研发费用的差异）：

(1) 南通创源

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
申报报表研发费用	801.84	724.02	671.58
纳税申报时加计扣除的研发费用	798.91	720.72	671.43
差额	2.93	3.30	0.15
其中：委外研发费用按比例扣除	2.93	3.30	0.15

报告期内，南通创源研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用差额分别为 0.15 万元、3.30 万元及 2.93 万元，差异为按照相关规定无法进行加计扣除的部分委外研发费用。

根据《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）规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的80%计入委托方研发费用并计算加计扣除。南通创源根据上述规定无法进行加计扣除的委外研发费用分别为0.15万元、3.30万元及2.93万元。

(2) 南通柏源

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
申报报表研发费用	787.20	561.81	510.18
纳税申报时加计扣除的研发费用	784.27	558.50	510.02
差额	2.93	3.31	0.16
其中：委外研发费用按比例扣除	2.93	3.31	0.16

报告期内，南通柏源研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用差额分别为0.16万元、3.31万元及2.93万元，差异为按照相关规定无法进行加计扣除的部分委外研发费用。

根据《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）规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的80%计入委托方研发费用并计算加计扣除。南通柏源根据上述规定无法进行加计扣除的委外研发费用分别为0.16万元、3.31万元及2.93万元。

(3) 泛源鑫才

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
申报报表研发费用	53.86		
纳税申报时加计扣除的研发费用	53.53		
差额	0.33		
其中：“其他相关费用”超限额	0.33		

报告期内，泛源鑫才于 2020 年 11 月成立，在 2021 年才开始产生研发费用，2021 年研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用差额为 0.33 万元，差异原因具体分析如下：

根据《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）规定，“其他相关费用”总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。根据《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》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号），“其他相关费用”限额为《通知》第一条第一项允许加计扣除的研发费用中的第 1 项至第 5 项的费用之和 $\times 10\% / (1-10\%)$ ；当“其他相关费用”实际发生数小于限额时，按实际发生数计算税前加计扣除数额，当其他相关费用实际发生数大于限额时，按限额计算税前加计扣除数额。泛源鑫才根据上述规定无法在 2021 年度进行加计扣除的超额“其他相关费用”（差旅费）为 0.33 万元。

综上所述，子公司南通创源、南通柏源和泛源鑫才的研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用具有匹配性，差异具有合理性。

（四）说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异原因及合理性

1. 公司销售费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度 (不包含运输费)	2019 年度 (包含运输费)
金钟股份	4.07%	8.92%	7.63%	9.68%	12.36%
常熟汽饰	0.59%	0.84%	1.08%	1.09%	2.05%
敏实集团	未披露	5.32%	4.16%	未披露	4.06%
信邦控股	未披露	2.70%	2.73%	2.78%	5.63%
鹰普精密	未披露	4.95%	3.99%	未披露	4.41%
平均值	2.33%	4.15%	3.81%	4.52%	5.70%
本公司	1.45%	1.48%	1.66%	2.53%	7.37%

注 1：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告、招股说明书

注 2：敏实集团和鹰普精密的销售费用率计算均包含运输费，金钟股份、常熟汽饰、信邦控股和本公司销售费用率计算自 2020 年起不包含运输费

注 3：2020 年至 2022 年 1-9 月同行业可比公司的销售费用率平均值计算不包含敏实集团和鹰普精密

报告期内，公司的不包含运输费的销售费用率分别为 2.53%、1.66%、1.48% 和 1.45%，同行业可比公司的不包含运输费的销售费用率平均水平为 4.52%、3.81%、4.15%和 2.33%。公司 2019 年销售费用率较高，主要由于 2019 年销售费用包含运输费用。自 2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，与履行销售合同相关的运输费用不再计入销售费用。公司 2020-2022 年销售费用率低于鹰普精密及敏实集团，主要因上述可比公司销售费用中包含运输费用；公司销售费用率低于金钟股份，主要因金钟股份为开拓北美市场，对北美部分整车厂商采用 DDP 贸易模式，承担产品发送至境外客户目的地产生的全部费用，其销售费用中包含高额的支付货代公司报关费及海外仓储费用，而公司以境内销售为主，境外销售也以 FOB 和 EXW 贸易模式为主，产生的销售费用较低，因此公司销售费用率低于金钟股份；信邦控股未披露销售费用明细。

2. 公司管理费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金钟股份	3.96%	4.57%	4.95%	4.77%
常熟汽饰	5.45%	8.88%	9.85%	11.27%
敏实集团	未披露	8.85%	8.21%	7.91%
信邦控股	未披露	10.03%	10.12%	11.40%
鹰普精密	未披露	5.07%	4.70%	5.38%
平均值	4.71%	7.48%	7.57%	8.15%
公司	5.76%	6.12%	6.33%	5.87%

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书和 wind 数据

注 2：鹰普精密管理费用中已剔除研发费用；信邦控股管理费用中已剔除研发费用、汇兑损益和税金，其中 2019 年额外剔除出售物业、厂房和设备亏损，2020 年额外剔除陈旧设施减值

报告期内，公司的管理费用率分别为 5.87%、6.33%、6.12%和 5.76%，同行

业可比公司的平均水平为 8.15%、7.57%、7.48%和 4.71%。公司管理费用率整体保持稳定，与同行业可比公司相比，公司管理费用率略低于同行业可比公司，主要系公司的管理架构差异，日常管理成本较低。

3. 公司研发费用率与同行业可比公司比较情况如下：

报告期内，公司和可比公司研发费用和营业收入的具体情况如下表所示：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金钟股份	5.02%	4.43%	3.67%	4.54%
常熟汽饰	3.21%	3.65%	3.05%	4.97%
敏实集团	未披露	6.73%	6.10%	4.95%
信邦控股	未披露	2.96%	2.46%	2.93%
鹰普精密	未披露	3.60%	3.69%	2.94%
平均值	4.11%	4.27%	3.79%	4.07%
公司	5.14%	5.43%	4.98%	4.55%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书和 wind 数据

报告期内，公司的研发费用率与可比公司平均水平相比略高于可比公司平均水平。主要原因系常熟汽饰、信邦控股、鹰普精密业务规模大，研发费用相较于营业收入，占比偏低。公司处于业务快速发展阶段，各业务板块研发投入力度相对较大，故研发费用率相对较高。

(五) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 查询同行业可比公司销售费用、管理费用和研发费用中薪酬费用，与同行业可比公司进行对比分析，与同地区年平均工资进行对比分析；

(2) 了解公司物流运输供应商的选择、价格确定、对账结算等事项；获取公司与主要运输业务供应商签订的运输协议，了解合同约定的结算方式等主要条款，获取报告期内公司销售数据及对应的运费数据，分析运费变动的原因；

(3) 获取公司报告期内销售运输明细，对比分析报告期内运输费用与销量、

运输里程的匹配关系，比较运费与营业收入变动趋势的差异；

(4) 获取公司报告期内各研发项目的立项资料、工时表、试制单、结项资料、研发台账等，统计各期研发项目的预算、实际投入、研发进度情况，核实项目的真实性、核对项目开始及结束时间的准确性、核对台账记录金额与账面记录是否相符，分析报告期内研发费用明细项目是否存在异常波动；

(5) 获取公司研发费用内控制度文件，了解公司的研发流程和主要内容、研发人员构成、研发支出核算与归集方式等，核实公司在实操中是否严格按照制度文件中的研发支出核算与归集方式统计研发费用；

(6) 获得研发部门提交的工时表和人力资源部存档的相关人员总工时数据，对兼职研发人员计入研发费用的工资分配比例进行复核；

(7) 获得公司对研发产品和生产产品共线生产部分的研发费用、生产成本分摊数据、资料，并随机抽取部分产品对其进行复核；

(8) 获取公司企业所得税纳税申报表和研发加计扣除报告，统计加计扣除的研发费用金额，与报表研发费用进行对比，分析公司研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用的差异原因；

(9) 核查销售费用、管理费用和研发费用科目明细表，查询同行业可比公司财务数据计算销售费用率、管理费用率和研发费用率，将公司数据与同行业可比公司进行对比分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，销售人员、管理人员、研发人员和生产人员的平均薪酬变动总体较为稳定，且高于公司所在地职工平均薪酬，公司各类职工的平均薪酬高于同行业可比公司，主要系公司发展阶段以及公司薪酬体系差异等因素所致，具有合理性；

(2) 报告期内，公司运输费用与销售收入、销售区域、销售数量和发货数量的变动趋势基本匹配；公司销售模式、运输费用承担方式未发生重大变化，符合行业惯例；

(3) 报告期内各期研发项目预算与实际投入金额差异合理，且目前大部分已结项；研发项目与具体产品订单、批次无直接关系；公司存在非研发人员兼职的

情形，但有合适的制度流程确保该类人员工资的正确归集，不存在研发人员与生产人员工资混同的情形；研发费用的归集以及与生产成本的划分准确；公司加计扣除研发费用明细与财务报表中研发费用差异系税务机关规定的加计扣除项目存在限额所致，差异具有合理性；

(4) 报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司相比存在一定的差异，主要系营收规模以及客户群体存在差异，符合生产经营的实际情况，具备合理性。

十二、关于应收账款、应收票据和应收款项融资（审核问询函问题 18）

申请文件显示：

(1) 2021 年，Certus 由于经营不善进入破产程序。2021 年 12 月 16 日，经南通柏源、Certus 及其破产清算管理人协商，南通柏源与 Certus (HK)、Certus 破产清算管理人等主体签订协议，约定 Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思 50% 股权及其对柏源设特思 225.00 万元股东借款以抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠公司货款；2020 年末，发行人对 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 1,517.95 万元应收账款计提 366.60 万元坏账准备。

(2) 报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 9,920.60 万元、11,015.95 万、11,642.23 万元和 12,069.14 万元，占流动资产的比重分别为 48.97%、51.08%、53.90%和 52.82%；应收账款周转率分别为 2.55、2.31、2.50 和 2.36，低于可比公司平均值；报告期各期末账龄在一年以内的应收账款余额占比分别为 98.69%、99.90%、98.97%和 99.97%。

(3) 报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资账面价值分别为 1,202.10 万元、1,464.21 万元、312.13 万元和 1,288.72 万元，占流动资产比例分别为 5.93%、6.79%、1.44%和 5.64%。

请发行人：

(1) 说明 Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思 50% 股权及其对柏源设特思 225.00 万元股东借款以抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠发行人货款的定价依据及公允性，交易的会计处理及对发行人影响，

各主体之间是否存在纠纷或潜在纠纷，对 Certus 及其子公司的应收账款期后回款情况，发行人应收账款坏账准备计提是否充分。

(2) 说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，分析差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性，低于同行业可比公司的原因及合理性；报告期各期末应收账款的期后回收情况。

(3) 说明报告期内发行人对主要客户信用政策及制定依据，与同行业可比公司及主要竞争对手相比是否存在重大差异，相关信用政策是否严格执行，是否存在客户生产经营或财务状况恶化的情形。

(4) 说明报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据；发行人以汇票作为结算方式的金额及占比与同行业可比公司对比情况，并分析差异原因；报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况。

(5) 说明发行人制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性；新冠疫情变化对应收账款回款的影响，发行人客户的经营情况或资信情况是否出现重大不利变化，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据。

(6) 说明发行人报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、比例、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代程序。

(一) 说明 Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思 50% 股权及其对柏源设特思 225.00 万元股东借款以抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠公司贷款的定价依据及公允性，交易的会计处理及对公司影响，各主体之间是否存在纠纷或潜在纠纷，对 Certus 及其子公司的应收账款期后回款情况，公司应收账款坏账准备计提是否充分。

1. 说明 Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思 50% 股权及其对柏源设特思 225.00 万元股东借款以抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠公司贷款的定价依据及公允性

Certus 集团是全球性的汽车零部件供应商，主要业务是经营设计、制造、

销售和分销各种汽车零部件，母公司 Certus 注册于加拿大安大略省。Certus 集团曾经是公司的外销主要客户。2016 年，为加强合作同时保障 Certus 及其子公司的优先供货权，Certus 之子公司 Certus (HK) 与南通柏源成立合营公司柏源设特思，双方各持有 50% 股权，同时双方分别向柏源设特思提供人民币 225 万元的无息借款，股权出资款及股东借款均用于向南通柏源购买“第 1 生产线”。

2021 年，Certus 因经营不善，无力偿还贷款，其债权人加拿大多伦多道明银行 (THE TORONTO-DOMINION BANK) 于 2021 年 6 月向加拿大安大略省高等法院 (The Ontario Superior Court of Justice) 提出破产申请。同月，根据加拿大安大略省高等法院的接管令，德勤重组被任命为 Certus 集团的财产接管人和破产管理人。

德勤重组接管 Certus 集团财产后，开始着手联系 Certus 集团各债权人以清理债务，公司与德勤重组就 Certus 集团所欠债务的清偿方式展开多次协商。

由于 Certus 集团与公司合作相关的主要国内资产为 Certus (HK) 持有柏源设特思的 50% 股权及对柏源设特思的 225 万元股东借款，为使 Certus 集团能够尽快清偿债务，同时为维持南通柏源的生产经营稳定，最大化保障公司利益，经与德勤重组多次协商，2021 年 12 月 16 日，Certus (HK)、南通柏源、德勤重组及其他相关主体 (泛源科技、莱源进出口、赛特思深圳、Certus GmbH) 签署《股权转让及相互免责协议》，约定 Certus (HK) 将持有的柏源设特思 50% 的股权转让给南通柏源，转让股权价值为柏源设特思 2021 年 10 月 31 日的账面净资产的 50%，即 609.85 万元；同时，Certus (HK) 将其在柏源设特思设立时向柏源设特思提供的股东借款 225 万元一并转让给南通柏源，前述柏源设特思 50% 的股权及 225 万元股东贷款 (共计 834.85 万元) 转让均用于抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 尚未支付莱源进出口、南通柏源的货款 (1,351.60 万元)。各方据此办理股权转让、股东贷款转让、业务终止等事宜，该等事项办理完毕后，各方合资关系、业务合作及债权债务关系全部终止或了结。

公司接受 Certus 集团以柏源设特思 50% 的股权及 225 万元股东贷款抵偿债务，主要原因是：一方面，该等资产为 Certus 集团与公司合作相关的主要国内资产，以此抵偿债务对双方均系最具操作性的方案，有利于公司尽快了结债权债务关系、降低债务偿还的不确定性；另一方面，柏源设特思当时拥有“第 1 生

产线”的所有权，“第1生产线”是南通柏源表面处理生产环节必需的主要生产设备，取得柏源设特思50%股权使之成为南通柏源的全资子公司，有利于南通柏源持续稳定使用“第1生产线”，保障南通柏源生产经营的稳定性。

根据前述交易方案，柏源设特思50%股权的转让价值按照其2021年10月31日的账面净资产的50%确定，即609.85万元，主要是柏源设特思设立及经营的主要业务即为向南通柏源购买“第1生产线”并租赁给南通柏源，其主要账面资产为“第1生产线”租赁形成的长期应收款，南通柏源使用“第1生产线”用于汽车内外饰件产品表面处理生产，产品销售状况良好能够产生稳定的现金流并支付租金，因此，柏源设特思账面资产不存在减值迹象，以其账面净资产值作为其股权转让的定价依据具有合理性。Certus (HK) 向柏源设特思提供的股东贷款225万元是柏源设特思设立时向其提供的无息借款，由于柏源设特思能够稳定地从南通柏源收取租金，具备足够的偿债能力，因此 Certus (HK) 该笔应收款项未发生减值迹象，以其账面价值作为抵债的价值确认依据，亦具有合理性。

综上，Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思50%股权及其对柏源设特思225.00万元股东借款以抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠货款，是公司与 Certus 集团的破产管理人德勤重组、Certus 集团经多次协商后共同认可的结果，交易定价具备合理性。其中，柏源设特思账面资产及预计经营情况良好，柏源设特思50%股权及 Certus (HK) 对柏源设特思的股东借款分别以柏源设特思账面净资产、股东贷款账面价值作为价值确认依据，亦具备合理性。

2. 交易的会计处理及对公司影响，各主体之间是否存在纠纷或潜在纠纷

(1) 2020年相关的会计处理

截至2020年12月31日，南通柏源、莱源进出口合计应收 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠货款共计1,517.95万元，预计未来可收回金额为1,151.35万元，账面确认减值损失366.60万元，具体会计分录如下：

单位：万元

借：信用减值损失 366.60

贷：坏账准备-应收账款 366.60

(2) 2021年相关的会计处理

1) 2021年12月16日,公司与柏源设特思公司、CERTUS AUTOMOTIVE(HK) LIMITED、CERTUS AUTOMOTIVE SHENZHEN LTD.、CERTUS AUTOMOTIVE GMBH 和法院指定接管人 DELOITTE RESTRUCTURING INC. 签订《EQUITY INTEREST TRANSFER AND MUTUAL RELEASE AGREEMENT 股权转让及相互免责协议》, Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思 50% 股权及其对柏源设特思 225.00 万元股东借款以抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠货款。

截至 2021 年 12 月 31 日,南通柏源、莱源进出口合计应收 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 所欠货款共计 1,363.10 万元,根据协议约定测算可收回金额为 886.60 万元,2020 年度已计提 366.60 万元,本期应确认减值损失 109.89 万元,具体会计分录如下: 单位: 万元

借: 信用减值损失 109.89

贷: 坏账准备-应收账款 109.89

2) 根据《企业会计准则》,债权人受让多项非金融资产或者包括金融资产、非金融资产在内的多项资产的,应当按照《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的规定确认和计量受让的金融资产,按照受让的金融资产以外的各项资产在债务重组合同生效日的公允价值比例,对放弃债权在合同生效日的公允价值扣除受让金融资产当日公允价值后的净额进行分配,并以此为基础分别确定各项资产的成本。具体会计分录如下: 单位: 万元

债务重组方式	债权账面余额	债务重组导致的对合营企业的权益性投资增加额	会计分录
以资产清偿债务	1,363.10	629.40	借: 长期股权投资 629.40 其他应收款 225.00 递延收益 32.20 坏账准备-应收账款 476.49 贷: 应收账款 1,363.10

(3) Certus 因经营不善进入破产程序对公司的影响

Certus 进入破产程序,对公司各期净利润的影响如下: 单位: 万元

项目	2020 年度	2021 年度
当期对 Certus 及其子公司的应收账款计提坏账准备	366.60	109.89

当期审定利润总额	4,910.75	5,590.65
占比	7.47%	1.97%

经测算，公司对 Certus 单项计提的应收账款坏账准备占各期利润总额的比例为 7.47%和 1.97%，对于公司经营业绩的影响较小。

(4) 各主体之间是否存在纠纷或潜在纠纷

2021 年 12 月 16 日，Certus (HK)、南通柏源、德勤重组及其他相关主体签署的《股权转让及相互免责协议》中，已明确约定 Certus (HK) 将持有的柏源设特思 50%的股权及对柏源设特思股东借款 225 万元转让给南通柏源，抵偿 Certus 及其子公司赛特思深圳、Certus GmbH 尚未支付莱源进出口、南通柏源的货款，该等事项办理完毕后，各方合资关系、业务合作及债权债务关系全部终止或了结。

协议签署后，各方均按照《股权转让及相互免责协议》中约定的内容履行了各自义务。Certus (HK) 对柏源设特思的 225 万元债权于《股权转让及相互免责协议》签署之日 2021 年 12 月 16 日已经转让给南通柏源；2021 年 12 月 29 日，柏源设特思完成工商变更，成为南通柏源的全资子公司；公司也于 2021 年末对 Certus 集团未收回的应收账款计提减值并予以核销。

综上，Certus (HK) 以股权和股东借款抵偿 Certus 集团欠付公司货款及事项办理完毕后，各方合资关系、业务合作及债权债务关系全部终止或了结在《股权转让及相互免责协议》已明确约定，当事各方均按照协议完整履行了各自义务，履行期间及履行完成后均未发生纠纷；目前 Certus 集团破产已基本完成，2022 年 10 月，Certus 集团破产管理人已向法院提交了解除管理的申请。故当事各方之间不存在纠纷或潜在纠纷。

3. 对 Certus 及其子公司的应收账款期后回款情况，公司应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，Certus 及其子公司的应收账款期后回款情况统计如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度
应收账款期末账面余额	2,156.28	1,517.95	

期后回款金额	2,156.28	617.45	
--------	----------	--------	--

公司根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。截至 2021 年 12 月 29 日，柏源设特思 50% 股权、Certus 对柏源设特思 225.00 万元股东借款以及南通柏源与柏源设特思融资性售后租回的递延收益尚未分摊金额合计作价 886.60 万元，与应收账款账面余额 1,363.10 万元的差额为 476.49 万元。公司 2020 年度、2021 年度累计计提应收账款坏账准备 476.49 万元，与测算金额一致，公司应收账款坏账准备计提充分。

(二) 说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，分析差异原因及合理性；报告期内公司应收账款周转率变动原因及合理性，低于同行业可比公司的原因及合理性；报告期各期末应收账款的期后回收情况。

1. 说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，分析差异原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额与营业收入的变动情况如下： 单位：万元

项目	2022.9.30/ 2022年1-9月	2021.12.31/20 21年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
应收账款余额	14,764.91	12,274.85	11,903.37	10,501.24
变动幅度	20.29%	3.12%	13.35%	
营业收入	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
变动幅度	12.74%[注]	17.16%	-0.55%	
应收账款余额占 营业收入的比例	43.27%[注]	40.56%	46.08%	40.43%

[注]数据已经年化处理，变动幅度=(2022年1-9月营业收入/3*4-2021年度营业收入)/2021年度营业收入，应收账款余额占营业收入的比例=2022.9.30应收账款余额/(2022年1-9月营业收入/3*4)

由上表可见，2019年-2022年9月30日，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为40.43%、46.08%、40.56%和43.27%，报告期占比均相对稳定。

2020年应收账款账面余额和营业收入变动率分别为13.35%和-0.55%，应收账款期末账面余额同比增加而营业收入略有下降，主要由于2020年经济形势变化，公司上半年生产、销售整体放缓，随着经济形势好转，2020年下半年生产、销售逐步恢复，上半年的订单也于下半年逐渐释放，但由于期末应收账款尚未到回款期，导致2020年度收入略有降低，而应收账款期末余额增幅较大。

2021 年应收账款账面余额和营业收入变动率分别为 3.12%和 17.16%，变动方向一致，但应收账款账面余额变动幅度小于营业收入变动幅度，主要由于 2021 年公司主要外销客户 Certus 集团因经营不善破产，其下游一级供应商客户如 JOYSONQUIN、USF、Aptiv、Moriroku 等为了保证及时稳定向整车厂供货，均及时与公司取得联系，并建立了业务合作关系。由于直接向上述一级供应商客户供货，公司产品销售价格有所提高，外销收入提升；同时，随着飞迅特精密科技（苏州）有限公司、延锋国际汽车技术有限公司等国内客户新项目量产，公司国内销售收入也实现了增加，导致 2021 年营业收入增长幅度较大；而虽然 2021 年整体收入较 2020 年上涨较多，但由于 2020 年因经济形势变化因素影响订单主要于下半年释放，因此 2021 年末应收账款余额同比变动幅度不大。

2022 年 1-9 月应收账款账面余额和营业收入变动率分别为 20.29%和 12.74%，变动趋势一致，应收账款账面余额变动幅度高于营业收入 8.55 个百分点。主要由于收入存在季节性，旺季为第三、第四季度，按照 2022 年 1-9 月营业收入年化处理的营业收入略低于全年实际收入水平，计算出的营业收入变动率偏低，因此导致应收账款账面余额变动幅度略高于营业收入变动。

2. 报告期内公司应收账款周转率变动原因及合理性，低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2019 年
鹰普精密	/	4.39	3.74	4.20
敏实集团	/	4.20	3.72	4.09
金钟股份	2.58	3.20	3.33	4.05
信邦控股	/	3.68	3.31	3.64
常熟汽饰	2.85	3.18	3.29	3.06
平均值	2.72	3.73	3.48	3.81
公司	2.52	2.50	2.31	2.55

[注]同行业可比公司数据来源于 Wind；同行业可比公司 2022 年 1-9 月数据已做年化处理，即 2022 年 1-9 月 Wind 周转率数据/3*4；其中鹰普精密、敏实集团、信邦控股为港股，未披露 2022 年三季报

(1) 报告期内公司应收账款周转率变动原因及合理性

应收账款周转率受营业收入和应收账款平均余额的共同影响。报告期各期，公司应收账款周转率分别为 2.55、2.31、2.50 和 2.52，相对较为稳定，2020 年公司应收账款周转率较低的主要原因是由于 2020 年受经济形势变化因素影响，公司收入相较 2019 年变动不大，而 2020 年上半年受经济形势变化影响的订单于下半年释放，对应的应收账款尚未达到回款期，导致 2020 年末应收账款余额有一定增加，因此应收账款周转率略有降低。

综上，报告期内公司应收账款周转率较为稳定，波动原因主要系经济形势变化影响及公司增强应收账款回款管理，应收账款周转率变动合理。

(2) 报告期内公司应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 2.55、2.31、2.50 和 2.52，低于同行业可比公司平均值，主要系 1) 公司与同行业可比公司与客户之间的结算周期不同；2) 部分同行业可比公司如常熟汽饰、金钟股份结算方式与公司存在较大差异，其报告期各期末应收票据和应收款项融资余额相对较高。

1) 公司与同行业可比公司与客户之间的结算周期不同

报告期内，公司及同行业可比公司主要信用政策如下：

公司名称	信用政策
常熟汽饰	一般整车厂客户在收到发票后 2 个月内支付货款；其他一级供应商客户一般在开票后 3 个月内支付货款
金钟股份	对不同的客户进行信用分级。其中规模大、信誉高、资金雄厚、守法经营、严格履约、信守承诺的客户单独核定信用期限；规模中档、信誉较好的客户信用期不超过 6 个月；信用状况一般的中小客户信用期不超过 3 个月；信誉不好的客户信用期不超过 2 个月，赊销总金额不超过 10 万元
信邦控股	2019-2020 年：通常自交付起计 30-90 日 2021 年：通常自交付起计 30-120 日
敏实集团	2019 年：自交付商品或客户接收商品当日起 60-90 日 2020-2021 年：开票之日起的 60-90 日
鹰普精密	开票日期起 15-120 日
公司	开票或客户收到发票后 60-120 天

注：常熟汽饰及金钟股份的信用政策摘录自招股说明书；信邦控股、敏实集团及鹰普精密的信用政策摘录自年度报告

由上表可知，同行业可比公司的信用期通常在 15-120 天之间，其中金钟股

份虽然给予优质客户的信用期较长，但根据其招股说明书披露，其主要客户的结算周期通常在 60-90 天之间，仅少数客户结算周期在 120 天及以上。而公司则是在发货次月起对账、开票，开票或客户收票后计算才开始计算账期（账期通常为 90-120 天），因此导致从发货到回款的实际周期在 120 天-180 天左右，进而应收账款周转率低于同行业可比公司平均值。

公司已不断加强对账、开票、收款管理，以进一步提高应收账款周转率水平。

2) 公司应收票据和应收款项融资比例相对可比公司较低

考虑应收票据和应收款项融资余额后，报告期各期，公司与常熟汽饰、金钟股份的应收账款周转率（调整后）对比情况如下：

公司名称	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
金钟股份	2.43	3.19	3.28	3.99
常熟汽饰	2.39	2.47	2.47	2.62
公司	2.35	2.50	2.31	2.55

注 1：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息

注 2：调整后应收账款周转率=营业收入/（（期初应收账款余额+期末应收账款余额+期初应收票据余额+期末应收票据余额+期初应收款项融资余额+期末应收款项融资余额）/2）

考虑应收票据和应收款项融资余额后，公司与可比公司的应收账款周转率基本近似。

3. 报告期各期末应收账款的期后回收情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下： 单位：万元

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
应收账款余额	14,764.91	12,274.85	11,903.37	10,501.24
期后回款金额	9,405.13	12,131.83	10,988.98	10,501.24
期后回款比例	63.70%	98.83%	92.31%	99.99%

注：上述回款统计时间为截至 2022 年 12 月 31 日

报告期末，公司应收账款回款比例分别为 99.99%、92.31%、98.83%和 63.70%，公司应收账款回款情况良好。2020 年末应收账款余额期后回款比例较低，主要

原因系 Certus 集团经营不善导致公司对其的应收账款无法收回，公司已对无法收回的应收账款全额计提减值；2022 年 9 月末的应收账款期后回款比例较低，主要由于回款统计时间截至 2022 年 12 月 31 日，2022 年 9 月末的部分应收账款尚未到达回款期。

(三) 说明报告期内公司对主要客户信用政策及制定依据，与同行业可比公司及主要竞争对手相比是否存在重大差异，相关信用政策是否严格执行，是否存在客户生产经营或财务状况恶化的情形。

1. 主要客户的信用政策及制定依据

报告期内，公司对主要客户信用政策及制定依据如下：

序号	单位名称	信用政策	报告期内是否发生重大变化	信用政策制定依据
2022 年 1-9 月				
1	华域集团	开票后 90 天	否	公司根据不同客户类型制定了信用期范围，再与客户协商确定具体期限
2	采埃孚集团	开票后 60 天-90 天	否	
3	大陆集团	开票后 90 天	否	
4	JOYSONQUIN	开票后 60 天	否	
5	恒源集团	收到发票后 90 天	否	
2021 年度				
1	华域集团	开票后 90 天	否	公司根据不同客户类型制定了信用期范围，再与客户协商确定具体期限
2	采埃孚集团	开票后 60 天-90 天	否	
3	大陆集团	开票后 90 天	否	
4	JOYSONQUIN	开票后 60 天	否	
5	恒源集团	收到发票后 90 天	否	
2020 年度				
1	Certus 集团	开票后 60 天	否	公司根据不同客户类型制定了信用期范围，再与客户协商确定具体期限
2	华域集团	开票后 90 天	否	
3	采埃孚集团	开票后 60 天-90 天	否	
4	大陆集团	开票后 90 天	否	
5	恒源集团	收到发票后 90 天	否	

2019 年度

1	Certus 集团	开票后 60 天	否	公司根据不同客户类型制定了信用期范围，再与客户协商确定具体期限
2	华域集团	开票后 90 天	否	
3	采埃孚集团	开票后 60 天-90 天	否	
4	大陆集团	开票后 90 天	否	
5	恒源集团	收到发票后 90 天	否	

2. 与同行业可比公司及主要竞争对手相比是否存在重大差异，相关信用政策是否严格执行

报告期内，公司及可比上市公司主要信用政策如下：

公司名称	信用政策
常熟汽饰	一般整车厂在收到发票后 2 个月内支付货款；其他一级供应商一般在开票后 3 个月内支付货款
金钟股份	对不同的客户进行信用分级。其中规模大、信誉高、资金雄厚、守法经营、严格履约、信守承诺的客户单独核定信用期限；规模中档、信誉较好的客户信用期不超过 6 个月；信用状况一般的中小客户信用期不超过 3 个月；信誉不好的客户信用期不超过 2 个月，赊销总金额不超过 10 万元
信邦控股	2019-2020 年：通常自交付起计 30-90 日 2021 年：通常自交付起计 30-120 日
敏实集团	2019 年：自交付商品或客户接收商品当日起 60-90 日 2020-2021 年：开票之日起的 60-90 日
鹰普精密	开票日期起 15 至 120 日内到期
公司	开票或客户收到发票后 60-120 天

由上表可见，公司信用政策与同行业可比公司不存在重大差异。

报告期内，公司对主要客户的信用期为开票或客户收到发票后 60-90 天，部分客户存在超过信用期回款的情形。报告期各期末，公司存在逾期未收回的应收账款，但后期均能收回。报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生变化，不存在通过放宽信用政策增加销售收入的情况。

3. 是否存在客户生产经营或财务状况恶化的情形

公司主要向整车厂的一级或二级供应商销售汽车零部件产品和提供汽车金属零部件表面处理服务。公司下游客户如华域集团、采埃孚集团等国内外知名的整车厂一级供应商，具有资产规模大、资金实力强、市场占有率高以及资信记录

良好等特征，公司均与其保持持续良好的业务合作。

报告期内，除 Certus 集团外，不存在客户生产经营或财务状况恶化的情形。

综上所述，报告期内公司对主要客户信用政策及制定依据，与同行业可比公司及主要竞争对手相比不存在重大差异，部分客户存在超过信用期回款的情形，除 Certus 集团外不存在客户生产经营或财务状况恶化的情形。

（四）说明报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据；公司以汇票作为结算方式的金额及占比与同行业可比公司对比情况，并分析差异原因；报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况

1. 应收票据和应收款项融资的划分依据

执行新金融工具准则之前（即 2018 年 12 月 31 日及之前），公司将收到的承兑汇票均列报于“应收票据”项目。执行新金融工具准则后，公司根据持有承兑汇票的业务模式列报于“应收票据”或“应收款项融资”项目，具体划分依据情况如下：

票据类别	票据组合	公司业务模式情况	金融工具准则分类
商业承兑汇票	到期托收和质押	以收取合同现金流量为目标	分类为摊余成本计量的金融资产，会计科目为应收票据
	背书转让和贴现	信用等级低于银行承兑汇票，在贴现或背书时不满足终止确认条件，无论贴现或背书均不影响其业务模式，仍为以收取合同现金流量为目标	
银行承兑汇票	到期托收和质押	以收取合同现金流量为目标	分类为以公允价值计量变动计入其他综合收益的金融资产，会计科目为应收款项融资
	背书转让和贴现	商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，公司将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。背书或贴现的银行承兑汇票的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售应收票据为目标	

2. 公司以汇票作为结算方式的金额及占比与同行业可比公司对比情况，并分析差异原因

报告期各期末，公司与同行业可比公司期末承兑汇票余额及占当期营业收入的比重情况如下：

单位：万元

名称	2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
常熟汽饰	31,238.45	11.73%	25,888.99	11.67%	21,901.70	12.01%
金钟股份	217.28	0.40%	289.91	0.73%	462.40	1.23%
平均值	15,727.87	6.06%	13,089.45	6.20%	11,182.05	6.62%
公司	317.76	1.05%	1,500.19	5.81%	1,232.76	4.75%

注 1：期末承兑汇票余额=应收票据+应收款项融资

注 2：上述同行业可比公司数据均来源于各公司公开披露的定期报告或招股说明书，其中鹰普精密、信邦控股、敏实集团因披露口径不一致而无法获取

由上表可知，公司与同行业可比公司均存在以承兑汇票结算货款的情况，由于各公司的业务市场、客户等情况存在差异，因此各期末票据余额占当期营业收入的比例有所不同。整体来看，公司期末承兑汇票余额占营业收入的比例处于行业平均水平，与同行业可比公司相比无明显差异。

3. 报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资期后回收情况具体如下：

单位：万元

日期	票据类型	期末余额	期后回收情况		
			背书转让	到期收款	合计
2022. 9. 30	应收票据	562.50	562.50		562.50
	应收款项融资	1,196.90	596.90	600.00	1,196.90
	合计	1,759.39	1,159.39	600.00	1,759.39
2021. 12. 31	应收票据	112.59	62.59	50.00	112.59
	应收款项融资	205.17	93.73	111.44	205.17
	合计	317.76	156.32	161.44	317.76

2020.12.31	应收票据	483.03	96.03	387.00	483.03
	应收款项融资	1,017.16	211.49	805.66	1,017.16
	合计	1,500.19	307.52	1,192.66	1,500.19
2019.12.31	应收票据	613.23	413.23	200.00	613.23
	应收款项融资	619.53	154.75	464.79	619.53
	合计	1,232.76	567.97	664.79	1,232.76

注：以上期后回款情况系截止至 2022 年 12 月 31 日

各报告期末，应收票据及应收款项融资均实现到期收款、背书转让，期后兑付情况正常。

(五) 说明公司制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性；经济形势变化对应收账款回款的影响，公司客户的经营情况或资信情况是否出现重大不利变化，结合上述情况说明公司报告期是否足额计提坏账准备及依据。

1. 说明公司制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性

(1) 公司制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。按组合计量预期信用损失的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表/通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

(2) 与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性

1) 应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	预期损失的确定
金钟股份	对于划分为对列入合并范围内母子公司之间应收账款不计提坏账准备；对于划分为账龄组合的应收账款，公司采用以账龄

	特征为基础的预期信用损失模型，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
常熟汽饰	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。
信邦控股	公司一直就贸易应收款项、合约资产及租赁应收款确认全期预期信用损失。高信用风险债务人的预期信用亏损会单独评估，其余则使用合适分组的拨备矩阵整体评估。
敏实集团	就不包含重大融资成分的贸易应收款项及合约资产而言或当公司采用不调整重大融资成分的影响的可行权宜方法时，公司采用简化方式计算预期信贷亏损。根据简化方式，公司不会追踪信贷风险的变化，而是于各报告日期根据寿命周期预期信贷亏损确认亏损拨备。公司已根据其历史信贷亏损经验建立拨备矩阵，并就债务人及经济环境的特定前瞻性因素作出调整。
鹰普精密	贸易应收款项的亏损拨备均按等同于整个存续期预期信贷亏损的金额计量。该等金融资产的预期信贷亏损乃根据公司的历史信贷亏损经验使用拨备矩阵进行评估，根据债务人的特定因素及对当前及预计整个经济状况的评估进行调整。
本公司	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，对于账龄组合，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失；对于合并范围内关联方往来组合，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

由上表可知，公司与同行业可比公司披露的应收账款坏账准备计提政策基本一致。

报告期各期末，根据新金融工具准则，公司按照账龄预期信用损失计提应收账款坏账准备的情况与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
金钟股份	[注 1]					
常熟汽饰	[注 2]					
信邦控股	[注 3]					
敏实集团	[注 3]					
鹰普精密	[注 3]					
本公司	5%	20%	50%	100%	100%	100%

[注 1]金钟股份对于账龄分析法的应收账款按预期信用损失率进行预测，2019年末应收账款信用损失率：1年以内 4.65%、1-2年 29.80%、2-3年 100.00%、3年以上 100.00%；2020年末应收账款信用损失率：1年以内 3.85%、1-2年 29.80%、2-3年 100.00%、3年以上 100.00%；2021年末应收账款信用损失率：1年以内 3.24%、1-2年 42.85%、2-3年 100.00%、3年以上 100.00%

[注 2]常熟汽饰对于账龄分析法的应收账款按预期信用损失率进行预测，2019年末应收账款信用损失率：1.53%；2020年末应收账款信用损失率 2.16%；2021年末应收账款信用损失率：2.70%

[注 3]同行业公司信邦控股、敏实集团和鹰普精密为港股上市公司，未披露各账龄的坏账计提比例

由上表可知，公司与同行业可比公司应收账款的坏账准备计提政策不存在重大差异。

2) 应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司与同行业可比公司的应收票据坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	类别	计提政策
金钟股份	银行承兑汇票	对银行承兑汇票不计提坏账准备。
	商业承兑汇票	采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
常熟汽饰	银行承兑汇票	对银行承兑汇票不计提坏账准备。
	商业承兑汇票	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。
信邦控股	应收票据	对应收票据不计提坏账准备。
敏实集团	应收票据	对应收票据不计提坏账准备。
鹰普精密	应收票据	对应收票据不计提坏账准备。
公司	非大型银行承兑汇票[注]	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收非大型银行承兑汇票账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计

		算预期信用损失。
	商业承兑汇票	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收商业承兑汇票账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

[注]非大型银行承兑汇票指除 15 家大型商业银行(工商、农业、建设、中国、邮储、交通、招商、浦发、中信、光大、华夏、民生、平安、兴业、浙商)以外的商业银行承兑的银行承兑汇票

由上表可知，公司与同行业可比公司应收票据的坏账准备计提政策不存在重大差异。

3) 应收款项融资坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司与同行业可比公司的应收款项融资坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	计提政策
金钟股份	反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款。
常熟汽饰	对应收款项融资不计提坏账准备。
公司	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

注：同行业可比公司中敏实集团、信邦控股、鹰普精密未披露

由上表可知，公司与同行业可比公司应收款项融资的坏账准备计提政策不存在重大差异。

综上所述，公司应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备计提政策依据合理，与同行业可比公司的坏账准备计提政策不存在重大差异情况，具备合理性。

2. 经济形势变化对应收账款回款的影响，公司客户的经营情况或资信情况是否出现重大不利变化，结合上述情况说明公司报告期是否足额计提坏账准备及依据

(1) 经济形势变化对应收账款回款的影响

公司下游主要客户为华域集团、大陆集团、采埃孚集团、JOYSONQUIN、Certus 集团、恒源集团等国内整车一级或二级供应商，具有资产规模大、资金实力强、市场占有率高以及资信记录良好等特征，公司均与其保持持续良好的业务合作。

报告期内，公司主要客户回款情况良好，除 Certus 集团外的应收账款账龄主要在一年以内且未发生过坏账损失。2019-2021 年，公司期后回款比例均达到 90% 以上。除对 Certus 集团应收账款外，经济形势变化并未对公司应收账款回款产生重大不利影响。公司已对 Certus 集团无法收回的应收账款全额计提减值并予以核销。

(2) 公司客户的经营情况或资信情况是否出现重大不利变化

公司的主要客户大多数为整车厂一级供应商具有资产规模大、资金实力强、市场占有率高以及资信记录良好等特征，其中华域集团受上市公司华域汽车系统股份有限公司（华域汽车，SH. 600741）控制，华域汽车是行业地位领先的综合性汽车零部件上市公司，2021 年营业收入为 1,399.44 亿元，全球员工总数超过 11 万人；大陆集团总部设在德国汉诺威，是全球五大汽车零部件供应商之一，2021 年实现销售额 337.6 亿欧元，2021 年全球员工总人数超过 19 万人；采埃孚集团是全球汽车行业的合作伙伴和零配件供应商，其汽车动力传动系统和底盘技术具有世界领先地位，采埃孚集团 2021 年销售额达 383 亿欧元，在全球 31 个国家设有约 188 个生产驻地，拥有超过 15 万名员工；JOYSONQUIN 在汽车豪华内饰件全球市场份额名列前三，其是上市公司广东香山衡器集团股份有限公司（香山股份，SZ. 002870）控制的公司，JOYSONQUIN 2021 年收入 39.07 亿元，员工人数超过 800 人。公司主要客户具有深厚的背景和良好的经营业绩，并与公司持续保持良好的业务合作。

经核查，我们认为，除 Certus 外，公司主要客户的经营情况或资信情况未出现重大不利变化。

(3) 说明公司报告期是否足额计提坏账准备及依据

公司已依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的有关要求，制定公司坏账准备计提政策，应收账款坏账准备计提政策符合《企业会计准则》要求，并且与同行业可比公司无重大差异。公司报告期内已严格按照坏账计提政策足额计提坏账准备。

1) 单项计提坏账准备的应收账款

报告期内，公司主要客户中 Certus 集团因经营不善导致破产，公司已对未能收回的应收账款单项计提坏账准备并予以核销，针对 Certus 集团单项计提坏

账的情况详见本题（一）3.对 Certus 及其子公司的应收账款期后回款情况，公司应收账款坏账准备计提是否充分之说明，Certus 集团应收账款坏账准备计提充分。

2) 采用账龄组合计提坏账准备的应收账款坏账准备计提情况

报告期内，公司与同行业可比公司按账龄组合的应收账款坏账准备计提金额占当期应收账款余额的比重情况如下：

公司名称	应收账款坏账准备实际计提比例		
	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
金钟股份	3.91%	4.05%	5.17%
常熟汽饰	2.70%	2.16%	1.59%
信邦控股	0.28%	0.22%	0.15%
敏实集团	0.43%	0.43%	0.49%
鹰普精密	1.29%	1.87%	3.87%
平均值	1.72%	1.74%	2.25%
公司	5.15%	5.01%	5.53%

注：金钟股份和常熟汽饰 2022 年三季报未披露应收账款坏账准备明细情况，信邦控股、敏实集团和鹰普精密为港股，未披露季报

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司无重大差异。2020 年以来，经济形势变化，公司积极面对行业发展变化，深耕传统汽车行业的同时积极布局新能源汽车市场，加之主要客户中大部分具有深厚的背景和良好的经营业绩，公司应收账款回款情况良好。

综上所述，公司制定的应收账款、应收票据及应收款项融资的坏账准备政策依据合理，与同行业可比公司坏账准备的计提政策不存在重大差异；经济形势变化未对公司主要客户的经营情况或资信情况以及客户回款情况造成不利影响，公司报告期内已足额计提坏账准备。

（六）说明公司报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据及合理性，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，公司应收票据及应收款项融资构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
应收票据	562. 50	112. 59	483. 03	613. 23
其中：银行承兑汇票	562. 50	112. 59	351. 00	570. 00
商业承兑汇票			132. 03	43. 23
应收款项融资	1, 196. 90	205. 17	1, 017. 16	619. 53
其中：银行承兑汇票	1, 196. 90	205. 17	1, 017. 16	619. 53
商业承兑汇票				

报告期各期末，已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据及应收款项融资具体情况如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30			2021. 12. 31		
	期末已背书未到期或已贴现未到期终止确认金额	期末已背书未到期或已贴现未到期未终止确认金额	小计	期末已背书未到期或已贴现未到期终止确认金额	期末已背书未到期或已贴现未到期未终止确认金额	小计
银行承兑汇票	942. 05	562. 50	1, 504. 55	628. 38	62. 59	690. 98
商业承兑汇票						
合计	942. 05	562. 50	1, 504. 55	628. 38	62. 59	690. 98

(续上表)

项目	2020. 12. 31			2019. 12. 31		
	期末已背书未到期或已贴现未到期终止确认金额	期末已背书未到期或已贴现未到期未终止确认金额	小计	期末已背书未到期或已贴现未到期终止确认金额	期末已背书未到期或已贴现未到期未终止确认金额	小计
银行承兑汇票	237. 38	34. 00	271. 38	157. 99	50. 00	207. 99
商业承兑汇票					43. 23	43. 23
合计	237. 38	34. 00	271. 38	157. 99	93. 23	251. 21

由上表所示，公司对报告期各期末已背书或贴现尚未到期的商业承兑汇票未终止确认，已背书或贴现尚未到期的银行承兑汇票中部分已终止确认。

公司终止确认的银行承兑汇票为承兑人为信用等级较高的银行，系6家大型商业银行(中国银行、农业银行、建设银行、工商银行、邮储银行及交通银行)

和 9 家上市股份制商业银行(招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、兴业银行及浙商银行)。

对期末已背书未到期或已贴现未到期票据是否终止确认的依据及合理性分析如下:

票据贴现或背书,属于附追索权方式转移金融资产,票据的出票人、背书人、承兑人和保证人对持票人承担连带责任,持票人可以对其中任何一人,数人或全体行使追索权。因此,报告期各期末已背书或贴现未到期的应收票据/应收账款融资仍然具有追索权。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(2017 年修订)第五条规定:金融资产满足下列条件之一的,应当终止确认:(1)收取该金融资产现金流量的合同权利终止;(2)该金融资产已转移,且符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(2017 年修订)规定的金融资产终止确认条件,终止确认,是指将金融资产或者金融负债从企业的资产负债表内予以转销。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(2017 年修订)第七条规定,企业在发生金融资产转移时,应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度,并分别下列情形处理:(1)企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的,应当终止确认该金融资产,并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债;(2)企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的,应当继续确认该金融资产;(3)企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的(即除本条(1)、(2)外的其他情形),应当根据其是否保留了对金融资产的控制,分下列情形处理:(1)企业未保留对该金融资产控制的,应当终止确认该金融资产,并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债;(2)企业保留了对该金融资产控制的,应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产,并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度,是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。

因此,判断已贴现或已背书未到期的票据是否能终止确认时关键在于判断所有权上几乎所有的风险和报酬转移。

综上所述,报告期内公司已背书未到期或已贴现未到期的银行承兑汇票,其票据承兑人主要是兴业银行、浦发银行等信用等级较高的商业银行,信用风险和

延期付款的风险很小，因追索权而保留的风险很小，相关的主要风险是利率风险，而贴现或背书时利率风险已经转移，故银行承兑汇票所有权上的主要风险和报酬已经转移，符合终止确认条件，因此，公司将已背书未到期或已贴现未到期的银行承兑汇票予以终止确认。报告期内公司已背书未到期或已贴现未到期的信用等级较低的银行及商业承兑汇票，由于与未到期信用等级较低的银行及商业承兑汇票相关的信用风险和延期付款的风险相对较高，以及因追索权而保留的风险相对较高，故信用等级较低的银行及商业承兑汇票所有权上的主要风险和报酬未转移，不符合终止确认条件，因此，公司未终止确认各期末已背书未到期或已贴现未到期的信用等级较低的银行承兑汇票及商业承兑汇票，待上述承兑汇票到期兑付时，与上述承兑汇票相关的信用风险、延期风险已不存在时才予以终止确认。

(七) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、比例、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代程序

1. 对各期末应收账款的核查程序

(1) 函证程序

应收账款函证客户的选择标准为：1) 报告期各期末大于财务报表重要性水平的应收账款余额，发生额大于重要性水平；2) 剩余样本随机抽样若干，以确认期末应收账款余额的准确性。对回函确认存在差异的往来及交易事项询证函，回函结果不符主要系入账时间差、税额差等原因，我们均已了解其差异原因，并获取差异相关资料，检查差异原因是否合理并编制了调节表。对重点未回函客户，执行未回函替代测试程序。报告期各期末，应收账款函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
应收账款余额①	14,764.91	11,642.23	11,015.95	10,501.24
发函金额②	13,816.20	10,986.74	10,886.08	9,245.17
发函客户数量	69	64	48	38
发函金额占应收账款余额的比例③=②/①	93.57%	89.51%	91.45%	88.04%
回函客户数量	55	63	45	38

回函可确认金额④	12,798.30	10,847.79	9,537.62	9,245.17
未回函或未发函替代测试金额⑤	1,076.87	141.79	1,348.47	7.42
回函确认加替代测试金额占应收账款余额的比例⑥= (④+⑤) / ①	93.97%	89.53%	91.45%	88.11%

针对回函不符和已发函未回函的客户，执行如下核查程序：检查与销售收入确认相关的销售订单、签收单/结算单、报关单、提单、销售发票、收入确认凭证等原始单据；检查当期收款及期后收款情况。核查回函不符和已发函未回函客户报告期各期末应收账款的真实性和准确性。

对未回函和部分未发函客户主要执行了细节测试等替代测试，抽查形成应收账款余额相关的合同或订单、签收单或结算单、报关单、提单、销售发票、期后回款的银行回单等单据以确认公司应收账款期末余额真实、准确。

(2) 实地走访及视频询问

我们连同公司保荐机构对报告期内的主要客户进行了实地走访，部分客户由于外部环境原因未能实地走访，采用视频询问的形式进行替代。报告期内，对主要客户访谈安排及执行情况见下：

单位：万元

项 目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
走访及访谈客户家数	59	63	50	41
走访及访谈客户收入金额	21,882.96	26,706.81	24,570.02	24,997.65
营业收入金额	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
走访及访谈比例	85.52%	88.25%	95.12%	96.24%

(八) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 获取公司与应收账款管理、客户信用管理相关的制度；访谈公司管理层，了解测试并评价销售与收款相关内部控制设计及执行的有效性；

(2) 分析报告期内公司应收账款金额与营业收入的匹配关系并核查差异原因；获取报告期各期末应收账款逾期情况、逾期原因并抽样检查应收账款期后回

款情况；

(3) 获取报告期各期末应收账款明细账，检查账龄划分的准确性，复核公司坏账准备计提金额是否准确；

(4) 获取公司主要客户的合同，对合同约定的信用政策进行分析，了解报告期内主要客户的信用政策是否存在变动情况，检查期后回款情况，分析其回收的风险及坏账准备计提是否充分；

(5) 通过公开信息查询，了解同行业可比公司应收账款、应收票据及应收款项融资的坏账准备计提的会计政策和会计估计，分析公司所采用的会计政策和会计估计是否与同行业可比公司存在明显差异；

(6) 访谈公司管理层，了解经济形势变化对公司应收账款回款是否构成重大不利影响；通过公开信息查询，了解公司主要客户的经营情况或资信情况是否出现重大不利变化；

(7) 对公司报告期内的主要客户进行实地走访或视频询问，核查客户基本情况、主营业务、与公司的业务合作情况、产品退换货情况、付款方式与信用期、是否与公司存在关联关系，以及是否存在公司以外的账户代收款项的情形等。通过执行访谈程序，核实客户与交易的真实性；

(8) 检查应收票据(应收款项融资)登记台账及网银内关于票据背书、贴现、到期兑付的记录，关注票据接收、背书、兑付是否存在异常，分析期末余额变动的合理性；

(9) 查阅《企业会计准则》等规定，对公司持有的银行承兑汇票、商业承兑汇票等的处理依据及合理性进行分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) Certus (HK) 向南通柏源转让其所持柏源设特思 50%股权及其对柏源设特思 225.00 万元股东借款以抵债的定价依据为柏源设特思账面净资产及股东借款账面价值，该定价依据具有合理性且不存在利益输送行为；该交易对公司影响较小，各主体之间不存在纠纷或潜在纠纷；公司应收账款坏账准备计提充分。

(2) 报告期各期末，公司应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度存在差异主要系受经济形势变化及季节性、新增客户、新增量产项目和模具收入等

因素影响，具备合理性；报告期内，公司应收账款周转率整体较为稳定，考虑应收票据和应收款项融资余额后，与同行业可比公司应收账款周转率基本一致；公司应收账款回款情况良好。

(3) 报告期内，公司对主要客户给予开票或客户收到发票后 60-90 天信用期，部分客户存在超过信用期回款的情形，与同行业可比公司及主要竞争对手相比不存在重大差异；公司主要客户的信用政策未发生变化，不存在通过放宽信用政策增加业务收入的情况。

(4) 公司应收票据和应收款项融资的列报与计量符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》与《关于修订印发财务报表格式（2019 年版）的通知》相关规定，与同行业可比公司相比不存在重大差异；截至 2022 年 9 月 30 日，公司应收票据、应收款项融资期后均通过到期托收、背书转让或贴现的方式收回，期后兑付情况良好，不存在到期无法兑付的情形。

(5) 公司应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备计提方法符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司相比不存在重大差异；经济形势变化未对应收账款回款造成重大不利影响，公司客户除 Certus 外，其余客户的经营情况或资信情况未出现重大不利变化；公司历史回款情况良好，一年以内应收账款比例较高，已足额计提坏账准备。

(6) 公司报告期各期末银行承兑汇票终止确认依据以及会计处理方式符合《企业会计准则》的规定；

(7) 报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据充分，符合企业会计准则的规定；公司以汇票作为结算方式与同行业对比整体不存在明显差异；报告期各期末应收票据及应收款项融资的期后兑付情况良好，报告期内公司未发生承兑汇票到期无法兑付的情形；

(8) 报告期各期末已背书未到期或已贴现未到期的承兑人信用等级较高的银行承兑汇票予以终止确认，已背书未到期或已贴现未到期的承兑人信用等级较低的银行承兑汇票和商业承兑汇票未终止确认的依据合理。

十三、关于存货（审核问询函问题 19）

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 2,476.23 万元、2,857.37 万元、2,989.18 万元及 3,365.15 万元，主要包括原材料、库存商品、发出商品和在产品，其中，报告期各期在产品账面余额占存货的比例分别为 48.48%、41.67%、41.20%和 41.91%，维持较高水平。

(2) 报告期各期，发行人存货周转率分别为 6.37、6.32、6.69 和 5.95，高于可比公司存货周转率平均值。

(3) 2022 年 1-3 月发行人汽车内外饰件产销率 87.28%，下滑比例较大。

请发行人：

(1) 结合发行人采购、生产、销售模式及周期具体情况，说明发行人报告期内存货持续增长的原因及合理性；在产品账面余额占比较高的原因及合理性，存货结构与同行业可比公司对比差异的原因及合理性。

(2) 结合报告期内存货领用、产销量变动，说明原材料、库存商品、在产品变动的原因及合理性，是否与客户订单需求、生产工序相匹配，说明存货的订单覆盖率情况。

(3) 说明各类别存货的库龄结构，发行人各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；各期末产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。

(4) 说明发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性。

(5) 说明发行人报告期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例，与同行业可比公司对比情况等说明公司报告期存货跌价准备计提是否充分。

(6) 结合经营模式说明报告期内存货周转率波动的原因及合理性，发行人存货周转率与同行业可比公司的差异原因及合理性。

(7) 说明 2022 年 1-3 月发行人汽车内外饰件产销率下滑的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人存货的核算方法是否符合实际经营情况和《企业会计准则》的要求，存货跌价准备计提是否充分，存货的真实完整和计价准确性的核查方法及结论，说明存货监盘具体情况，包

括实地监盘时间、地点、人员、监盘金额、比例及结论。

(一) 结合公司采购、生产、销售模式及周期具体情况，说明公司报告期内存货持续增长的原因及合理性；在产品账面余额占比较高的原因及合理性，存货结构与同行业可比公司对比差异的原因及合理性。

1. 存货余额总体变动情况

报告期各期末，公司存货主要构成及销售规模情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月 /2022. 9. 30	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
原材料	1,177.68	899.87	929.54	675.44
在产品	1,418.79	1,300.09	1,229.52	1,236.89
库存商品	574.65	482.52	298.59	358.99
发出商品	345.18	220.53	349.24	135.41
委托加工物资	3.14	17.54	2.61	1.03
其他周转材料	207.77	235.23	141.25	143.72
存货合计	3,727.21	3,155.77	2,950.75	2,551.49
存货变动率	18.11%	6.95%	15.65%	
主营业务收入[注]	33,935.55	30,087.49	25,695.18	25,860.72
主营业务收入变动率	12.79%	17.09%	-0.64%	

[注]2022 年 1-9 月主营业务收入变动率已年化处理

报告期内，随着公司经营规模不断增长，存货规模逐年增加。其中，2020 年公司收入规模受到经济形势变化影响与 2019 年基本持平，但存货余额依然增加，主要系 2020 年上半年受经济形势变化影响的订单于下半年释放，期末备货适当增加，此外由于 2020 年末化学品及有色金属价格出现波动，公司在合理范围内增加了备货；2021 年末存货余额增加主要系期末在手订单增加导致库存商品备货增加；2022 年 9 月末存货余额增加，一方面系在产品中的槽液受到有色金属价格上涨影响账面价值上升，另一方面由于第三及第四季度是公司销售相对旺季，加之考虑到国庆假期对物流运输的影响，原材料备货及产成品库存有所增加。

公司主要采用“以销定产、以产定购”的生产模式，随着公司生产经营规模不断扩大，产品型号不断丰富，相应的公司原材料和产成品的数量及金额均随之增加，存货余额变动趋势和销售规模变动趋势一致。

2. 结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性

报告期各期末，公司存货余额变动主要系受原材料、在产品、库存商品和发出商品变动影响，上述四项期末余额合计占当期存货余额的比重分别为94.33%、95.12%、91.99%和94.34%，以下主要结合原材料、在产品、库存商品和发出商品的存货周转率情况，以及材料采购、生产及销售周期对各期末存货余额变动原因及合理性进行分析。

单位：万元

项目	2022年1-9月 /2022.9.30[注]	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31
主营业务成本	17,408.22	20,421.82	17,377.68	16,489.45
存货平均余额	3,727.21	3,155.77	2,950.75	2,551.49
存货周转率（次）	3,441.49	3,053.26	2,751.12	2,587.32
存货周转天数	6.74	6.69	6.32	6.37
其中：原材料余额	53.38	53.82	56.99	56.49
原材料平均余额	1,177.68	899.87	929.54	675.44
原材料周转天数	1,038.78	914.70	802.49	708.34
其中：在产品余额	16.11	16.12	16.62	15.46
在产品平均余额	1,418.79	1,300.09	1,229.52	1,236.89
在产品周转天数	1,359.44	1,264.81	1,233.21	1,201.00
库存商品+发出商品余额	21.08	22.30	25.55	26.22
库存商品+发出商品平均余额	919.83	703.04	647.83	494.40
库存商品+发出商品周转天数	811.44	675.43	571.11	509.13
三个周期合计天数	20-80天			

[注]2022年1-9月存货周转率已年化处理，下同

(1) 采购流程及周期

公司按照“以产定购+安全库存”的原则确定原材料采购量，针对不同原材料设置相应的安全库存，并根据未来销售订单或预测交付量，结合订单所需用到的原材料库存数量、供应商交货期等因素确定采购需求。

报告期内，公司主要原材料包括化学品、有色金属、塑料粒子和注塑件，其中化学品采购周期为 7-10 天，有色金属及塑料粒子的采购周期为 20-30 天，注塑件采购周期为 15-30 天，总体上主要原材料采购备货周期为 10-30 天，与原材料的周转天数相匹配。

公司原材料 2020 年末余额较 2019 年末有所增加，主要原因系 2020 年受经济形势变化的影响，公司销售收入在下半年度集中实现，尤其第四季度增长幅度较大，公司相应增加原材料的采购规模；2021 年受原材料大宗商品市场涨价影响，公司降低提前备货力度，故年末原材料金额相比 2020 年末略有下降；2022 年 9 月末原材料金额较 2021 年末有较大幅度提高，主要原因系考虑国庆假期对物流运输的影响，适当增加原材料备货。

(2) 生产流程及周期

公司主营业务为汽车金属零部件表面处理服务及汽车内外饰件产品的生产与销售，采用“以销定产”的模式组织生产。其中汽车金属零部件表面处理服务主要根据客户订单或滚动采购计划，并结合公司生产能力及未来销售计划等来安排生产计划，而汽车内外饰件的生产加工分为注塑、电镀、喷涂等环节，受产品种类、订单规模等因素的影响，各类产品的生产周期存在一定差异。

从原材料领用至生产完成入库，汽车金属零部件表面处理服务生产周期约为 1-3 天，最快可 1 天内完成；而汽车内外饰件生产加工生产周期约为 3-5 天。根据行业惯例，客户通常会向公司下发当月或下个月的采购预测，期末库存商品主要为按时完成生产交付任务所生产。

公司的在产品主要为电镀槽液，为使电镀槽液中各成分保持恰当的浓度，需要对其每日检测并定期维护。电镀槽液维护更新周期约为 15-30 天，与在产品的周转天数相匹配。

(3) 销售流程及周期

公司销售分为内销和外销，境内销售方式分为直销和寄售结算模式，境内直销模式下，根据合同约定将产品交付给客户并由客户进行签收，其供货周期通常

为 1-5 天；境内寄售模式下，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，由客户根据自身生产需要从仓库中领用产品。客户领用或产品安装下线后统计实际领用的产品明细，并以结算通知单形式与公司结账。从产品出库到确认收入的周期通常为 30-60 天。境外销售方式按照外贸条款分为 FOB、EXW、FCA、DDP 模式，以 FOB 模式为主。自产品出库至运送到港口、报关并装船的正常供货周期为 10 天左右。综合考虑以上多种销售模式，公司的销售周期与库存商品和发出商品的周转天数基本匹配。

综上，公司原材料、在产品、库存商品和发出商品的周转天数与采购、生产和销售周期基本匹配。报告期各期末，公司存货余额逐年增长主要系受生产和经营规模增长、原材料价格及备货规模增长等影响，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

3. 在产品账面余额占比较高的原因及合理性

报告期内在产品余额占期末余额比例具体如下：

单位：万元

项 目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
在产品期末余额	1, 418. 79	1, 300. 09	1, 229. 52	1, 236. 90
在产品占存货比例	38. 07%	41. 20%	41. 67%	48. 48%

由上表可见，公司在产品占存货比重较高。其主要原因为：

1) 公司在产品价值较高

公司的主营业务为汽车金属零部件表面处理及汽车内外饰件的生产及销售，工艺环节中均涉及电镀表面处理，电镀表面处理是将待加工基材投入电镀槽液中，在不同的槽中进行酸洗、活化、电镀、出光、钝化等处理。电镀槽液作为在产品核算，其中含有多种化学品及锌、镍等有色金属，价值相对较高。电镀槽液中各化学品及金属离子的浓度需持续维持在一定范围内，才能保证表面处理效果及良品率，公司每天测算槽液浓度，按需添加化学品及有色金属，以保证正常生产。2022 年 9 月末，在产品余额增加，主要由于电镀槽液中含有的镍金属和氯化镍的采购价格上涨导致。

2) 公司存货金额总体较低

公司采用“以销定产”的模式组织生产，公司根据客户订单制定生产计划，并按照生产计划进行原材料采购，不会大量备货，导致公司原材料金额相对较低；同时，由于公司主营业务中汽车金属零部件表面处理业务属于受托加工服务，金属零部件毛坯由客户提供，因此金属零部件表面处理业务库存商品及发出商品金额较低，综合导致公司存货金额整体较低。

综上，公司在产品占比较高，一方面是公司主营业务涉及电镀表面处理，为保证生产稳定需要持续维持一定浓度电镀槽液，且电镀槽液主要成分为化学品及有色金属，价值较高，导致在产品价值相对较高；另一方面，公司的生产模式及业务类型导致存货金额整体较低。在产品占比较高具有合理性。

4. 存货结构与同行业可比公司对比差异的原因及合理性

报告期各期末，公司存货结构与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目/各类存货账面价值占比(%)	2022.9.30	平均占比	鹰普精密 [注]	敏实集团	金钟股份	信邦控股	常熟汽饰 [注]
原材料	30.87	23.92	23.92				
在产品	40.38	32.69	32.69				
库存商品	12.92	43.39	43.39				
发出商品	9.83						
委托加工物资	0.09						
其他周转材料	5.91						
合同履约成本							
在制模具							
合计	100.00		100.00				

(续上表)

项目/各类存货账面价值占比(%)	2021.12.31	平均占比	鹰普精密	敏实集团	金钟股份	信邦控股	常熟汽饰
原材料	27.46	26.04	22.70	42.41	22.82	22.82	19.45
在产品	43.49	21.02	35.94	20.88	16.32	21.29	10.67

库存商品	13.22	36.94	41.36	36.71	39.89	55.89	10.88
发出商品	7.38	3.78			5.39		2.18
委托加工物资	0.59	0.32			0.40		0.25
其他周转材料	7.87	1.52					1.52
合同履约成本		15.18			15.18		
在制模具		55.05					55.05
合计	100.00		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

(续上表)

项目/各类存货账面价值占比(%)	2020.12.31	平均占比	鹰普精密	敏实集团	金钟股份	信邦控股	常熟汽饰
原材料	30.36	25.68	24.85	33.43	27.88	24.11	18.15
在产品	43.03	23.34	34.95	24.84	17.11	29.55	10.24
库存商品	9.35	36.20	40.20	41.17	43.35	46.34	9.94
发出商品	12.22	3.26			3.98		2.53
委托加工物资	0.09	0.74			1.37		0.11
其他周转材料	4.94	1.77					1.77
合同履约成本		3.43		0.56	6.29		
在制模具		57.27					57.27
合计	100.00		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

(续上表)

项目/各类存货账面价值占比(%)	2019.12.31	平均占比	鹰普精密	敏实集团	金钟股份	信邦控股	常熟汽饰
原材料	25.08	23.03	18.72	31.37	23.75	22.38	18.94
在产品	49.95	22.76	36.81	26.50	14.51	26.77	9.23
库存商品	13.65	40.05	44.47	41.19	54.67	50.85	9.07
发出商品	5.47	3.63			5.83		1.43
委托加工物资	0.04	0.66			1.24		0.08
其他周转材料	5.80	1.61					1.61

合同履约成本		0.90		0.94			
在制模具							59.63
合计	100.00		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

[注]其中鹰普精密取自《鹰普精密：2022 中期报告》，为 2022 年 6 月 30 日的存货账面价值，敏实集团、金钟股份、信邦控股、常熟汽饰 2022 年季度报及半年报中未披露具体的存货构成

报告期各期，公司主要包括为原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资和其他周转材料。从存货结构来看，公司存货中原材料占比保持在 25%-30%，在产品占比保持在 45%，库存商品和发出商品合计占比保持在 20%左右，占比相对稳定。

1) 原材料占存货余额比例分析

公司原材料占比与鹰普精密、金钟股份和信邦控股类似，敏实集团原材料占比超过 30%，高于公司；常熟汽饰原材料占比不足 20%，低于公司。

敏实集团主营业务可分为汽车零部件销售和工装模具销售收入，其中汽车零部件业务的产品包括金属饰条、塑件、铝件、铝电池盒件等，收入占比达 90%以上，主要技术为高性能铝材、高弹性 TPV、改性塑料的生产和研发，使用的核心原材料为金属、塑料粒子、注塑件。敏实集团原材料以大宗采购为主，期末金属类原材料备货金额较高，也导致其原材料占比较高。

常熟汽饰主营业务为汽车内饰件的生产与销售，主要产品包括门内护板、仪表板/副仪表板、天窗遮阳板、衣帽架等，使用的主要原材料为塑料粒子（含 PP、ABS、色母等）、多元醇、纸板、面料，期末结存的原材料主要为塑料粒子，价值相对较低，导致原材料占比较低。

公司期末原材料主要为各类化学品及有色金属，价值相对较高，公司业务类别、原材料种类与敏实集团及常熟汽饰存在差异，导致原材料占比差异。

2) 在产品占存货余额比例分析

公司在产品及半成品占比高于同行业可比公司。

同行业可比公司中，金钟股份在产品主要为领用到生产线上的原材料等，半成品主要为完成部分工序尚未完工入库的产品，金钟股份主要产品为汽车轮毂装饰件及汽车标识装饰件，生产周期相对较短，为方便期末盘点，金钟股份期末排

产计划尽量将产品组装入库，因此期末生产线上的材料和尚未完工的半成品较少，故在产品及半成品占比较低；常熟汽饰的在产品主要为生产过程中的门内护板、门柱、衣帽架、仪表板、遮阳板等，未明确披露半成品构成；鹰普精密、敏实集团和信邦控股未明确披露其在产品及半成品构成。

公司在产品及半成品主要为电镀槽液。电镀槽液中含有多种化学品及锌、镍等有色金属，价值较高，又因公司存货金额整体较小，因此在产品及半成品占比较高。

3) 库存商品及发出商品占存货余额比例分析

公司库存商品及发出商品占比低于鹰普精密、敏实集团、金钟股份和信邦控股，而高于常熟汽饰。

金钟股份对大多数客户以寄售模式结算，其国内寄售客户通常需要准备 1-2 周需求量的安全库存，而海外寄售客户通常需要准备 2 个月左右需求量的安全库存，因此其库存商品和发出商品的金额及占比一直处于较高水平。鹰普精密、信邦控股和敏实集团库存商品及发出商品占比达到 40%-50%左右，主要由于上述公司经营规模较大，期末结存规模较大。

常熟汽饰库存商品及发出商品占比低于公司。常熟汽饰的存货中包含整车厂定制的用于生产汽车零部件的模具，上述模具定制完成后至向整车厂出售前，作为常熟汽饰的存货管理，模具单位价值大，生产工艺复杂，部分大型模具生产周期可达 1 年以上，因此导致常熟汽饰存货整体规模较大。库存商品及发出商品占比相对较低。

公司期末库存商品和发出商品主要是汽车内外饰件，而主营业务之一汽车金属零部件表面处理业务属于受托加工服务，金属零部件毛坯由客户提供，期末产成品结存金额很小，因此库存商品及发出商品整体结存金额及占比较低。

综上，由于公司与同行业可比公司在业务类别、产品及原材料种类、销售结算模式等方面存在差异，导致存货结构存在一定差异，具有合理性。

(二) 结合报告期内存货领用、产销量变动，说明原材料、库存商品、在产品变动的原因及合理性，是否与客户订单需求、生产工序相匹配，说明存货的订单覆盖率情况

1. 结合报告期内存货领用、产销量变动，说明原材料、库存商品、在产品

变动的原因及合理性

(1) 报告期内，公司原材料变动情况及其原因和合理性

报告期内，公司主要原材料采购、领用及库存变化情况如下：

项目		2022年1-9月 /2022.9.30	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31
化学品	采购数量	1,680.16	2,094.43	2,188.82	2,327.99
	消耗数量	1,668.54	2,072.95	2,171.41	2,389.04
	库存数量	179.60	167.99	146.42	129.00
有色金属	采购数量	283.84	316.31	382.41	423.01
	消耗数量	286.11	339.25	374.25	417.99
	库存数量	34.25	36.52	59.46	51.31
塑料粒子	采购数量	386.78	471.30	419.85	401.33
	消耗数量	373.13	445.78	412.17	391.94
	库存数量	83.04	69.39	43.87	35.98
注塑件	采购数量	1,092.65	1,307.59	725.63	651.17
	消耗数量	1,092.65	1,307.59	725.63	651.17
	库存数量	-	-	-	-

注：注塑件单位为万件，其他原材料单位为吨

报告期内，公司主要原材料期末结存金额如下：

单位：万元

明细项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
化学品	556.87	444.24	496.81	371.41
有色金属	125.25	151.99	215.12	155.80
塑料粒子	247.20	213.91	121.48	102.76
其他[注]	248.19	89.73	96.13	45.47
合计	1,177.51	899.87	929.54	675.44

[注]其他原材料为油漆、外购注塑件、各类辅料等

报告期内，公司主要原材料采购与领用数量基本一致，各原材料期末结存金额稳定增加，与原材料采购、领用、库存数量匹配。

报告期内，公司产品及服务的产销量情况如下：

产品/服务	项目	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
汽车金属 零部件表 面处理 [注]	产量(万件)	2,978.27	3,383.46	2,976.64	2,855.29
	销量(万件)	2,936.32	3,324.54	2,913.33	2,784.43
	产销率	98.59%	98.26%	97.87%	97.52%
汽车内外 饰件	产量(万件)	1,949.10	2,226.43	1,891.94	1,761.91
	销量(万件)	1,819.15	2,158.42	1,811.05	1,715.84
	产销率	93.33%	96.95%	95.72%	97.39%

注：汽车金属零部件表面处理业务中，紧固件产品种类多，体积小，主要结算单位为 kg，考虑到紧固件占比相对较小，因此上表产销量统计未将紧固件合并统计。为了保证产销量可比，上表中产量数据包括自产产量和外协加工产量

报告期各期末，公司原材料备货金额与当期产量均呈现上升趋势，变动情况基本一致。其中，化学品在报告期各期末备货情况呈上升趋势，与公司业务规模扩大趋势一致；有色金属在 2020 年末较高，主要原因系 2020 年上半年受经济形势变化影响的订单于下半年释放，因此备货适当增加；塑料粒子主要用于汽车内外饰件的生产，其期末备货金额与汽车内外饰件产量变动趋势一致，其中 2021 年末塑料粒子金额有较大增加，主要原因一方面是由于订单量的增加导致备货增加，另一方面 2021 年塑料粒子单价普遍上涨，因此导致 2021 年末塑料粒子结存金额较高。

(2) 报告期内，公司库存商品变动情况及其原因和合理性

公司产销量变动与库存商品、发出商品结存数相关，故合并进行分析。

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理和汽车内外饰件库存商品、发出商品构成情况如下：

单位：万元

产品/服务	项目	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
汽车金属零部 件表面处理	库存商品	88.69	72.80	83.05	74.16
	发出商品	1.03		5.07	
	小计	89.72	72.80	88.12	74.16
汽车内外饰件	库存商品	485.96	409.72	215.54	284.83

	发出商品	344.15	220.53	344.17	135.41
	小计	830.11	630.25	559.71	420.24

报告期各期末，汽车金属零部件表面处理业务库存商品、发出商品金额较小且较为稳定。汽车内外饰件业务库存商品、发出商品结存金额分别为 420.24 万元、559.71 万元、630.25 万元和 830.11 万元，随各年汽车内外饰件产销量增加而呈现上升趋势。2020 年汽车内外饰件产销率较上年下降，主要由于国外经济环境的影响，国外进口需求加大、港口劳动力不足，海运出口受到一定延迟，造成部分出口产品未能及时装船；此外，公司境内销售中的寄售结算模式销售占比提高，综合导致 2020 年末库存商品、发出商品结存金额较上年末有一定幅度的增长。2021 年汽车内外饰件业务规模扩大，期末产成品备货有所增加，此外当年塑料粒子价格普遍上涨，导致 2021 年末库存商品、发出商品结存金额较上年末有所增长。2022 年 1-9 月，汽车内外饰件产销率下降，主要原因系公司考虑国庆假期销售及物流情况，提前备货，因此库存商品、发出商品结存金额增加而产销率有所下降。

(3) 报告期内，公司在产品变动情况及其原因和合理性

报告期内，公司汽车金属零部件表面处理和汽车内外饰件在产品构成情况如下：

单位：万元

产品/服务	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
电镀槽液	1,330.25	1,235.57	1,163.78	1,154.93
自制注塑件	68.25	46.77	65.30	81.96
电镀后待喷涂金属件	20.29	17.75	0.44	
合计	1,418.79	1,300.09	1,229.52	1,236.89

公司在产品主要系参与生产过程的电镀槽液。电镀槽液中含有钨活化剂、电镀光亮剂、酸性镀锌走位剂等化学品及镍、锌等有色金属，各化学品及金属离子的浓度需持续稳定维持在一定范围内，才能保证表面处理效果及高良品率。公司定期对槽液进行维护，维护周期约为 15-30 天。

其他在产品包括公司自制注塑件和电镀后待喷涂金属件，金额较小。自制注塑件由于尚未进行表面处理，且应用于连续生产流程，因此作为在产品核算；此

外，由于部分客户对汽车金属零部件同时有电镀和喷涂的要求，因此公司对已完成电镀但尚未完成喷涂的汽车金属零部件已发生的成本作为在产品核算。

报告期各期末，公司在产品金额相对稳定。2022年9月在产品余额增加，主要原因系槽液中添加的镍金属和氯化镍的单价受到市场行情影响，整体价格高于2021年，导致在产品期末金额增加。

报告期内公司生产工艺未有重大变更，在产品余额因生产需要维持在较高水平。

2. 存货变动与客户订单需求、生产工序的匹配情况及存货的订单覆盖率情况

(1) 公司产品产销量与客户订单量的匹配情况

公司主要采用“以销定产、以产定购”的模式组织采购和生产。报告期内，公司产销量及客户订单量情况如下：

产品/服务	项目[注]	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
汽车金属零部件表面处理	订单量(万件)	3,058.36	3,385.68	3,332.39	2,828.68
	产量(万件)	2,978.27	3,383.46	2,976.64	2,855.29
	销量(万件)	2,936.32	3,324.54	2,913.33	2,784.43
汽车内外饰件	订单量(万件)	2,136.05	1,931.02	2,017.96	2,192.80
	产量(万件)	1,949.10	2,226.43	1,891.94	1,761.91
	销量(万件)	1,819.15	2,158.42	1,811.05	1,715.84

[注]产销量及订单量统计未将紧固件合并统计；为了保证产销量及订单量可比，上表中产量数据包括自产产量和外协加工产量

由上表可知，公司产品的产销量变动与客户订单量高度匹配，符合公司“以销定产”的生产模式。

(2) 公司原材料、在产品与主要生产工序匹配情况

报告期内，公司主要产品和服务分为汽车金属零部件表面处理、汽车内外饰件两大类，其中汽车金属零部件表面处理主要是在汽车金属零部件沉积一种合金态镀层及粉末涂层，主要耗用的原材料为化学品、有色金属等；公司汽车内外饰件产品主要是通过对塑料粒子进行注塑成型加工形成注塑件或外购注塑件，再进

行表面处理、热熔装配等，主要耗用的原材料为化学品、有色金属、塑料粒子、注塑件等。

公司主要生产工序耗用原材料和涉及在产品情况如下：

主营业务	工艺名称	工序名称	主要原材料耗用	涉及在产品
汽车金属零部件表面处理服务	汽车金属零部件电镀加工	前处理	化学品(除油剂、盐酸等)	槽液
		电镀加工	化学品(电镀添加剂)、有色金属(锌、镍)	槽液
		后处理	化学品(钝化剂、封闭剂、盐酸等)	槽液
	汽车金属零部件喷涂加工	喷涂	粉末油漆	电镀后待喷涂金属件
汽车内外饰件	汽车内外饰件注塑	注塑	塑料粒子	/
	汽车内外饰件电镀加工	前处理	外购注塑件、化学品(除油剂、粗化剂、盐酸等)	槽液、自制注塑件
		电镀加工	化学品(电镀添加剂)、有色金属(铜、镍)	槽液
		后处理	化学品(钝化剂等)	槽液
汽车内外饰件涂装加工	涂装	外购注塑件、油漆	自制注塑件	

上表可见，公司生产工艺中主要耗用原材料为化学品、有色金属、塑料粒子及注塑件，与公司采购及领用的主要原材料种类一致。生产工艺中涉及的主要在产品为电镀槽液，与公司账面主要在产品一致。

(3) 报告期各期末，公司库存商品、发出商品的订单覆盖率情况

报告期各期末，公司库存商品、发出商品的在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

日期	项目	结存金额	订单覆盖金额	在手订单覆盖率
2022.9.30	库存商品	574.65	535.72	93.23%
	发出商品	345.18	345.18	100.00%
	合计	919.83	880.90	95.77%

2021. 12. 31	库存商品	482. 51	437. 78	90. 73%
	发出商品	220. 53	220. 53	100. 00%
	合计	703. 04	658. 30	93. 64%
2020. 12. 31	库存商品	298. 59	284. 22	95. 19%
	发出商品	349. 24	349. 24	100. 00%
	合计	647. 83	633. 46	97. 78%
2019. 12. 31	库存商品	358. 99	342. 95	95. 53%
	发出商品	135. 41	135. 41	100. 00%
	合计	494. 40	478. 36	96. 76%

注：库存商品订单覆盖金额指资产负债表日结存金额中期后实现销售并结转成本的金额；公司按照客户订单发出货物，形成发出商品，发出商品均有订单作支撑，因此发出商品订单覆盖金额=结存金额。订单覆盖率=订单覆盖金额/期末结存金额

报告期各期末，公司库存商品的订单覆盖率分别为 95. 53%、95. 19%、90. 73% 和 93. 23%，发出商品的订单覆盖率均为 100%，库存商品和发出商品合计订单覆盖率分别为 96. 76%、97. 78%、93. 64%和 95. 77%，均保持在 90%以上，存货订单覆盖率较高。

综上，公司原材料、库存商品随期末订单、备货安排变动，而在产品因生产需要各期末结存金额较高且较为稳定。报告期各期主要产品的产销率整体保持在 90%以上，2022 年 1-9 月汽车内外饰件产销率略有下降主要因公司考虑国庆假期销售及物流情况，提前备货；报告期各期末库存商品和发出商品的订单覆盖率为 90%左右，订单覆盖率较高，存货结构与公司生产经营相符，与主要客户订单需求和生产计划相匹配，存货账面余额变动具有合理性。

(三) 说明各类别存货的库龄结构，公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；各期末产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

1. 说明各类别存货的库龄结构，公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形

报告期各期末，公司各类存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

日期	项目	1 年以内		1 年以上		合计
		金额	占比	金额	占比	
2022. 9.30	原材料	1,000.83	84.98%	176.85	15.02%	1,177.68
	在产品	1,418.79	100.00%			1,418.79
	库存商品	546.09	95.03%	28.55	4.97%	574.65
	发出商品	338.51	98.07%	6.67	1.93%	345.18
	委托加工物资	3.14	100.00%			3.14
	其他周转材料	207.77	100.00%			207.77
	合计	3,515.13	94.31%	212.08	5.69%	3,727.21
2021. 12.31	原材料	776.17	86.25%	123.70	13.75%	899.87
	在产品	1,300.09	100.00%			1,300.09
	库存商品	466.71	96.73%	15.80	3.27%	482.52
	发出商品	215.48	97.71%	5.04	2.29%	220.53
	委托加工物资	17.54	100.00%			17.54
	其他周转材料	235.23	100.00%			235.23
	合计	3,011.23	95.42%	144.54	4.58%	3,155.77
2020. 12.31	原材料	829.68	89.26%	99.86	10.74%	929.54
	在产品	1,229.52	100.00%			1,229.52
	库存商品	282.85	94.73%	15.74	5.27%	298.59
	发出商品	344.24	98.57%	5.00	1.43%	349.24
	委托加工物资	2.61	100.00%			2.61
	其他周转材料	141.25	100.00%			141.25
	合计	2,830.14	95.91%	120.60	4.09%	2,950.75
2019. 12.31	原材料	611.24	90.50%	64.20	9.50%	675.44
	在产品	1,236.89	100.00%			1,236.89
	库存商品	351.55	97.93%	7.44	2.07%	358.99

	发出商品	133.02	98.24%	2.39	1.76%	135.41
	委托加工物资	1.03	100.00%			1.03
	其他周转材料	143.72	100.00%			143.72
	合计	2,477.45	97.10%	74.03	2.90%	2,551.49

报告期各期末，公司库龄1年以内的存货金额分别为2,477.45万元、2,830.14万元、3,011.23万元和3,515.13万元，占当期存货余额的比重分别为97.10%、95.91%、95.42%、94.31%，公司存货库龄结构良好。

报告期内，公司主要采用“以销定产”的生产模式。报告期各期末，公司库龄1年以上的存货主要为原材料，系公司结合客户需求多于订单量而形成的库存，可继续用于后续订单需要，各期末存货不存在明显滞销的情形，对于库龄较长转入呆滞仓库的原材料均已计提跌价准备；报告期各期末，公司库龄1年以上的发出商品金额分别为5.23万元、5.04万元、5.00万元和2.39万元，金额较小，主要系寄售模式下部分产品客户作为备件，暂未领用结算所致，报告期各期末不存在大额发出商品长期未结转的情况，发出商品期后结转情况详见本题(四)发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性之说明。报告期各期末，公司库龄1年以上的库存商品金额主要系汽车项目断点产生的零星备货，金额较小，公司对期末结存的库存商品均进行了减值测试并相应计提存货跌价准备，产品整体不存在滞销情形。

2. 各期末产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

报告期各期末，公司产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属的情况具体如下：

(1) 产成品

期间	状态	存放地点	存放地权属	盘点情况
2022年9月末	正常，可供出售	公司仓库	自有及租赁仓库	公司执行盘点程序
	正常，可供领用	客户中转仓、寄售仓	客户	盘点、替代程序
2021年末	正常，可供出售	公司仓库	自有及租赁仓库	公司执行盘点程序
	正常，可供领用	客户中转仓、寄售仓	客户	盘点、替代程序

2020 年末	正常，可供出售	公司仓库	自有及租赁仓库	公司执行盘点程序
	正常，可供领用	客户中转仓、寄售仓	客户	盘点、替代程序
2019 年末	正常，可供出售	公司仓库	自有及租赁仓库	公司执行盘点程序
	正常，可供领用	客户中转仓、寄售仓	客户	盘点、替代程序

(2) 原材料

期间	状态	存放地点	存放地权属	盘点情况
2022 年 9 月 末	正常，可供生产	公司	自有仓库	公司执行盘点程序
2021 年末	正常，可供生产	公司	自有仓库	公司执行盘点程序
2020 年末	正常，可供生产	公司	自有仓库	公司执行盘点程序
2019 年末	正常，可供生产	公司	自有仓库	公司执行盘点程序

公司严格按照《存货盘点制度》对存货进行盘点，公司原材料、库存商品和发出商品的盘点情况如下：

(1) 原材料和库存商品盘点情况

公司共有三种盘点形式，年终盘点即存货由财务部门会同供应链部门于年终时，实施全面盘点；月度盘点即存货由供应链部门于月底，实施全面盘点或抽盘；不定期抽盘即视同日常盘点，以核对物料卡为主，由供应链部门决定，做随机抽样盘点。

报告期各期末，财务部会同供应链部门下达盘点通知，各部门限期做好盘点准备工作，包括编制盘点计划、组建盘点小组，合理安排公司各部门人员开展盘点工作。公司从系统中导出存货结存数据制作原材料和库存商品盘点表，确保仓库存货有序摆放，停止存货移动，防止遗漏或重复盘点，保证盘点记录的完整。盘点过程中，盘点人员清点仓库实际存货数量，核对物料名称、规格型号、数量等内容与盘点表的一致性，对存货盘点中出现账实差异的，核查具体原因，盘点人员记录差异原因并索取造成差异的单据。同时，盘点人员在盘点时注意观察存货摆放及仓库环境是否符合存货管理要求，是否存在陈旧、呆滞及毁损情况。盘点结束后，财务部负责编制盘点报告，提出差异处理申请，经供应链经理和质量部经理及财务总监审批，最后报至管理层。

(2) 发出商品盘点情况

公司部分发出商品为已出库但客户尚未签收的在途商品，该部分发出商品尚在运输过程中，无法对其进行盘点，公司期后取得客户的签收单据、报关单或提单等收入确认凭证，与发出商品明细进行核对，以核实账面发出商品的准确性；对于存放在中间仓库的发出商品，公司每年安排相关人员到主要中间仓库执行盘点程序，核实仓库结存的产品数量是否准确、是否存在损坏或呆滞等情形，核对过程中如存在差异则查明责任归属，并按照合同约定进行相应处理。具体情况详见本回复六（七）3. 结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性

（四）说明发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性。

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
发出商品金额	345. 18	220. 53	349. 24	135. 41
期后结转金额[注]	338. 51	215. 48	344. 24	133. 02
期后结转比例	98. 07%	97. 71%	98. 57%	98. 24%

注：发出商品期后结转情况统计截至 2022 年 12 月 31 日

报告期各期末，公司发出商品期后结转比例分别为 98. 24%、98. 57%、97. 71% 和 98. 07%，发出商品期后结转率较高，暂未结转的发出商品为在寄售仓中留存的备用件，待客户实际领用时结转。公司发出商品期后结转情况良好，不存在大额发出商品发出后长时间未验收的情形。

（五）说明公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例，与同行业可比公司对比情况等说明公司报告期存货跌价准备计提是否充分。

1. 说明公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况

报告期各期末，公司各类存货跌价准备的计提政策、跌价准备测试及计提情

况如下：

(1) 存货跌价准备的计提政策

报告期各期末，对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。可直接出售的库存商品按可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价，库存商品可变现净值以预计销售价格扣除估计的销售费用及税金后的金额以及预计销售数量确定。对超过质保期、破损以及其他情况导致后续无再利用价值的原材料全额计提存货跌价准备。报告期各期末发出商品、在产品及周转材料不存在减值迹象，因此公司未计提存货跌价准备。

(2) 存货跌价准备测试过程

报告期内，按照上述存货跌价准备计提政策对存货减值测试的关键在于确定存货的未来可变现净值。报告期内，公司结合上述会计政策并根据实际经营情况对期末存货未来可变现净值的确定过程如下：

1) 原材料

在确定原材料的未来可变现净值时，公司充分考虑对原材料的持有意图来判断并确定其未来可变现净值。公司持有原材料均为了生产投入，对于超过质保期、破损以及其他情况导致后续不能用于生产的存货，直接确定该存货的未来可变现净值为零。

2) 库存商品

在确定库存商品的未来可变现净值时，公司充分考虑持有意图来判断其可变现净值。对于具有销售订单支持等正常结存的库存商品，根据存货预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。对于不具有销售订单支持等非正常结存的库存商品，根据市场信息判断不能实现销售的，考虑该库存商品是否能够回收再利用，并参考回收净残值确定该库存商品的未来可变现净值；若该库存商品不能回收再利用，则直接确定该库存商品的未来可变现净值为零。

3) 发出商品

公司发出商品主要为已发货尚未签收或存放于中间仓库的产品，均有对应订单支持，对于发货时间较早，客户长期未予以结算的发出商品，公司考虑上述发出商品取得经济回报的可能性，若根据客观因素等判断发出商品不能结算，预期无法为公司产生预期经济利益流入的，则确定该发出商品的未来可变现净值为零。

报告期内公司发出商品不存在减值迹象，公司未计提存货跌价准备。

4) 在产品、委托加工物资、周转材料

公司对在产品、委托加工物资、周转材料的持有意图系用于加工成为产成品后对外出售，因此公司确定在产品的未来可变现净值时，根据产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定未来可变现净值。报告期内公司在产品、委托加工物资、周转材料不存在减值迹象，公司未计提存货跌价准备。

(2) 存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 9. 30			2021. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1,177.68	93.14	7.91%	899.87	79.18	8.80%
在产品	1,418.79			1,300.09		
库存商品	574.65	120.83	21.03%	482.52	87.41	18.12%
发出商品	345.18			220.53		
委托加工物资	3.14			17.54		
其他周转材料	207.77			235.23		
合 计	3,727.21	213.98	5.74%	3,155.77	166.59	5.28%

(续上表)

项 目	2020. 12. 31			2019. 12. 31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	929.54	61.92	6.66%	675.44	54.36	8.05%
在产品	1,229.52			1,236.89		
库存商品	298.59	31.45	10.53%	358.99	20.90	5.82%
发出商品	349.24			135.41		
委托加工物资	2.61			1.03		
其他周转材料	141.25			143.72		

合 计	2,950.75	93.37	3.16%	2,551.49	75.26	2.95%
-----	----------	-------	-------	----------	-------	-------

由上表所示，报告期内的存货跌价准备主要由原材料、库存商品组成，其中原材料的跌价准备系对于超过质保期、破损以及其他情况导致后续不能用于生产的原材料计提跌价；库存商品主要由于终端车型停产或项目更替等因素影响，导致库龄较长，公司对其计提存货跌价准备。报告期内存货跌价准备比例逐年上升，主要系 2021 年 certus 破产未被终端客户采购的产品成为断点项目件，对其全额计提跌价准备，因此 2021 年库存商品跌价准备较 2020 年大幅上升。

2. 结合各期末公司各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例，与同行业可比公司对比情况等说明公司报告期存货跌价准备计提是否充分。

(1) 各类存货库龄情况

报告期各期末，公司库龄一年以内的存货占当期存货余额比重分别 97.10%、95.91%、95.42%和 94.31%，库龄结构良好。其中：

报告期各期末，原材料库龄一年以内占当期原材料余额比重分别为 90.50%、89.26%、86.25%和 84.98%，主要原材料为化学品、有色金属、塑料粒子等，该类原材料不易发生损坏或变质，且通用性较强，在工艺未发生较大变更时，未来产品生产均可以使用，且近年来该类原材料价值不断攀升，可变现净值较高。

报告期各期末，库存商品库龄一年以内占当期库存商品余额比重分别为 97.93%、94.73%、96.73%和 95.03%，公司的库存商品大部分有销售订单/销售预测支持，可在次年实现销售。

报告期各期末，发出商品库龄一年以内占当期发出商品余额比重分别为 98.24%、98.57%、97.71%和 98.07%，绝大部分发出商品均能在期后实现结转，发生减值的风险较低。

(2) 产品更新周期

公司产品更新周期主要取决于产品对应终端车型的市场需求，一般为 3-10 年。公司紧密围绕客户销售预测及销售订单制定生产计划，并根据客户的产品需求，结合产品生命周期进行综合判断来决定备货数量，产品更新周期正常，存货减值风险总体较小。

(3) 产成品中有具体订单支持的金额及比例

公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户的采购计划及采购预测进行生产。以报告期各期末产成品在期后形成销售并已结转成本作为产成品具体订单支持，报告期各期末，有具体订单支持的产成品余额分别为 478.36 万元、633.46 万元、658.30 万元和 880.90 万元，占比分别为 96.76%、97.78%、93.64% 和 95.77%，占比较高，表明产成品整体适销情况稳定且良好，存货减值风险总体较小。

(4) 毛利率维持在合理区间

报告期内，公司综合毛利率分别为 36.51%、32.73%、32.52% 和 31.97%，毛利率保持在相对较高且合理的水平，良好的毛利率水平意味着公司生产经营的安全边际较高，即公司产品生产成本与实现销售的销售费用及相关税费之和低于产品最终售价，因此存货发生减值的可能性较低。

(5) 与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司名称[注]	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
鹰普精密	6.01%	7.61%	9.06%	6.48%
敏实集团		3.30%	5.47%	4.28%
金钟股份		2.72%	2.80%	2.74%
信邦控股				
常熟汽饰		6.64%	7.33%	5.88%
平均值	6.01%	5.07%	6.17%	4.85%
公司	5.74%	5.28%	3.16%	2.95%

[注]鹰普精密数据来源于《鹰普精密：2022 中期报告》，为 2022 年 6 月 30 日的存货跌价准备计提情况，信邦控股年度报告中未披露存货跌价准备计提金额，敏实集团、金钟股份、常熟汽饰 2022 年季度报及半年报中未披露具体的存货跌价准备金额

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值差异不大，与具体可比公司存货跌价准备计提比例差异主要系上述同行业可比公司主要属于汽车零部件生产企业，主营业务均为产品生产，而公司主营业务包括汽车金属零部件表面

处理业务及汽车内外饰件的生产销售，除生产汽车内外饰件产品外，还提供表面处理加工服务。

同行业可比公司业务规模普遍高于公司，且由于主营业务结构、主营产品种类、销售模式的不同，同行业可比公司存货规模普遍大于公司且存货结构存在差异，因此存货跌价准备计提比例平均水平略高于公司，但差异不大。

综上，公司报告期各期末库龄一年以内的存货占当期存货余额比重分别为 97.10%、95.91%、95.42%和 94.31%，存货库龄情况良好；报告期各期末产成品中有具体订单支持的比例较高，整体减值风险较低；公司存货规模、存货结构与同行业可比公司存在差异，进而存货跌价准备计提比例略有差异具有合理性；存货跌价计提政策符合会计准则规定，存货跌价准备计提充分、合理。

(六) 结合经营模式说明报告期内存货周转率波动的原因及合理性，公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因及合理性。

1. 结合经营模式说明报告期内存货周转率波动的原因及合理性

报告期内，公司的主要经营模式详见本题回复（一）2. 结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性
报告期内，公司存货周转率变动情况如下：

单位：万元、次/年

项目	2022 年 1-9 月 /2022. 9. 30	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
存货余额	3,727.21	3,155.77	2,950.75	2,551.49
营业成本	17,408.22	20,421.82	17,377.68	16,489.45
存货周转率	6.74	6.69	6.32	6.37

注：存货周转率=营业成本/存货平均余额，2022 年 1-9 月存货周转率系年化计算后数据

公司主要采用“以销定产、以产定购”的生产模式，主要根据客户下达的生产计划进行采购和生产，不会大量备货；且公司主营业务中汽车金属零部件表面处理业务属于受托加工服务，金属零部件毛坯由客户提供，导致公司存货金额整体较低且较为稳定。

报告期内，公司存货周转率整体波动不大。2020 年存货周转率相比 2019 年

有所降低，主要原因是 2020 年上半年经济形势变化，物流运输受到较大影响，公司的原材料采购周期及销售周期拉长，随着 2020 年下半年经济形势好转，公司的生产经营逐渐恢复，因此存货周转率仅略有下降；2021 年及 2022 年 1-9 月存货周转率提高，主要原因是随业务规模扩大，订单量、产量及交货量上升的同时，公司加强了存货管理，存货周转率上升。

2. 公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因及合理性

报告期内，公司及可比公司存货周转率情况如下：

项目	可比公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货 周转 率 (次)	鹰普精密	未披露	3.28	2.89	3.29
	敏实集团	未披露	3.67	3.86	4.48
	金钟股份	3.29	3.61	4.10	4.67
	信邦控股	未披露	3.35	3.17	3.29
	常熟汽饰	5.44	4.69	4.31	4.10
	平均值	4.36	3.72	3.67	3.97
	公司	6.74	6.69	6.32	6.37

[注]可比公司数据来源于 Wind；可比公司 2022 年 1-9 月数据已做年化处理

同行业可比公司主营业务主要为产品生产，而公司主营业务中包含汽车金属零部件表面处理业务，属于受托加工服务，其生产及交货周期较短，从收到客户的金属零部件到完成表面处理出库仅需 1-3 天，因此导致公司存货整体周转较快。而鹰普精密主营业务虽包含表面处理，但表面处理收入占比较小，2019-2021 年鹰普精密表面处理收入占比均不足 9%，其主要收入来源为熔模铸件、精密机加工件及砂型铸件等产品，此类产品总体生产周期较长，因此公司存货周转率高于鹰普精密。

综上，公司存货周转率高于同行业可比公司，主要由于公司与可比公司在主营业务结构、主营产品种类存在一定差异，具有合理性。

(七) 说明 2022 年 1-3 月公司汽车内外饰件产销率下滑的原因及合理性。

一般情况下，公司汽车内外饰件业务根据客户的月度需求预测订单制定生产

计划，为充分利用设备产能、减少更换模具、工装挂具等成本，公司会按照客户未来一段时间的需求计划安排集中生产入库，然后根据客户需求时间将货物发往客户、公司租赁仓库、客户中转仓/寄售仓、海关港口等地，待签收、领用、报关后确认收入，形成销量。

2022年初，吉林、上海等地经济形势变化，汽车供应链限产影响明显，部分地区汽车零部件企业的生产和物流陷入暂时停滞状态，不少整车厂商被迫停工或减产。特别受到上海地区静默管理的影响，公司已生产货物不能及时发出，因此2022年1-3月汽车内外饰件产销率出现一定下滑，随着经济形势好转，公司生产货物可以正常发出，产销率逐步回升。

(八) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对公司存货的核算方法是否符合实际经营情况和《企业会计准则》的要求，存货跌价准备计提是否充分，存货的真实完整和计价准确性的核查方法及结论

1. 公司存货的核算方法

报告期内，公司以生产车间作为成本核算中心，严格按照企业会计准则等相关规定对生产成本中直接材料、直接人工和制造费用归集，再按照既定的分配原则对同一车间内的不同产品分配直接材料、直接人工和制造费用。具体归集和分配方式详见本回复报告八（五）结合生产模式及业务流程，说明成本核算过程及方法，成本确认合规性及完整性。

公司存货购入的计价方法为实际成本法，存货完工入库时按照各类产品实际耗用的直接材料成本及按照工时比例分摊的直接人工、制造费用结转产成品的成本；存货发出的计价方法为月末一次加权平均法，按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本；委托加工物资按照收回的材料成本及结算的加工费入库至半成品。

经核查，我们认为：公司存货核算方法符合实际经营情况和《企业会计准则》要求。

2. 公司存货跌价准备计提、存货的真实完整和计价准确性

核查程序：

1) 检查各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，包括检查原材料采购订单、材料领料单、完工产品入库单、产成品销售出库单，存货发出计价测试，

检查成本费用的归集及结转，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致；

2) 访谈公司财务人员，了解存货跌价准备计提政策，并查阅公司库龄信息和期后结转情况，对存货跌价准备的金额进行重新计算；

3) 了解公司的存货盘点制度，获取盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；对存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录进行核对，核实存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时、毁损和陈旧的存货。

经核查，我们认为：公司存货跌价准备计提充分，存货真实、准确、完整。

(九) 说明存货监盘具体情况，包括实地监盘时间、地点、人员、监盘金额、比例及结论。

1. 存货监盘具体情况

(1) 获取公司的盘点计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，核查盘点清单及存货存放地点的完整性；

(2) 制定监盘计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，评估与存货相关的重大错报风险和重要性等方面；

(3) 获取监盘日仓库账，选取主要产品或监盘日大额结存存货为监盘目标，并执行抽盘；观察存货盘点计划的执行情况，关注存货是否存在需报废或已毁损情况；

(4) 盘点过程中发现有差异的，查明差异原因并进行记录，并根据差异情况分析是否需要扩大抽盘范围和比例；

(5) 监盘结束后，项目组成员与盘点人员在监盘表上签字确认，撰写监盘报告，形成监盘结论。

2. 存货监盘结果

报告期各期末各类存货监盘的具体情况如下：

报告期各期末，对公司存货实施了监盘程序。获取了公司的存货分仓库清单，包括期末库存量为零的仓库、租赁的仓库，以及第三方代保管存货的仓库等，并通过检查固定资产明细清单，了解公司可用于存放存货的房屋建筑物，检查租赁费用明细账，复核租赁仓库的费用支出是否与仓库清单相匹配等程序，确定了适

当的监盘地点。

报告期内实地监盘时间、地点、人员、抽盘金额、比例如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
实地监盘时间	2022/9/27、 2022/9/30、 2022/10/27	2021/12/23、 2021/12/29-20 21/12/31	2020/12/30-20 21/1/1	2019/12/19
监盘地点	南通厂区及外 仓存货、太仓 寄售仓、烟台 中转仓	南通厂区及外 仓存货、昆山寄 售仓	南通厂区及外仓存货	
监盘人员	申报会计师项目组成员、保荐机构项目组成员			
监盘范围	原材料、在产 品、半成品、 库存商品、发 出商品	原材料、在产 品、半成品、库 存商品、发出商 品	原材料、在产品、半成品、库存商 品	
监盘方法	实地监盘			
抽盘金额	2,836.72	2,177.81	2,156.40	1,480.31
存货账面金额	3,513.23	3,155.77	2,950.75	2,551.49
抽盘比例	80.74%	69.01%	73.08%	58.02%

经监盘，未发现公司存货盘点流程存在重大异常，监盘结果与公司的账面存货数量未发现重大异常差异。

(十) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

(1) 对公司财务部、采购部、生产部、销售部相关人员访谈，了解公司的采购、生产、销售模式及期末客户采购计划情况，分析存货结构变动以及存货余额变动的原因及各期备货的合理性；

(2) 核查公司报告期各期末在手订单情况及各类存货的期后结转、销售情况；

(3) 对公司财务部及生产部相关人员访谈，了解公司的生产流程、成本核算方法及核算过程，评估成本核算与结转方法是否符合公司实际经营情况；

(4) 了解和测试公司关于生产管理、成本核算、采购核算方面的内部控制制度，以确定生产管理、成本核算控制的设计和执行情况是否有效；

(5) 检查各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，包括检查原材料采购订单、材料领料单、完工产品入库单、产成品销售出库单，存货发出计价测试，检查成本费用的归集及结转，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致；

(6) 访谈公司财务人员，了解存货跌价准备计提政策，并查阅公司库龄信息和期后结转情况，对存货跌价准备的金额进行重新计算；

(7) 了解公司的存货盘点制度，获取盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；对存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录进行核对，核实存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时、毁损和陈旧的存货；

(8) 查阅同行业可比公司年报或者招股说明书，将公司的存货跌价计提情况及存货周转率情况与同行业公司进行对比，分析差异原因及合理性；

(9) 查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，计算报告期内存货周转率/周转天数，比较分析公司存货周转率/周转天数与同行业可比公司的差异合理性；

(10) 访谈公司生产及销售相关人员，了解公司主要生产环节及产能利用率情况，报告期产销率波动的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为

(1) 公司存货余额随着业务规模扩大而不断增长，与公司的实际经营情况相符；在产品账面余额占比较高符合公司生产经营需要；公司与同行业可比公司在业务类别、产品种类、销售策略等方面存在差异，存货结构与同行业可比公司存在一定差异是合理的；

(2) 订单覆盖率基本在 90%以上，订单覆盖率较高；

(3) 报告期各期末，发出商品期后已基本结转成本确认销售，符合公司实际经营情况；

(4) 报告期各期末库龄一年以上存货的主要内容为原材料和库存商品，报告期内存货跌价准备比例逐年上升，主要系 2021 年 certus 破产未被终端客户采购的产品成为断点项目件，对其全额计提跌价准备，符合公司的实际经营情况，具

有合理性。报告期各期末公司发出商品不存在长期未结转的情形；

(5) 报告期各期末，公司的存货库龄结构良好，公司毛利率维持在合理区间，存货整体的适销周转情况较好，对于库龄长、呆滞的存货已计算可变现净值并计提存货跌价准备，存货跌价计提充分。与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提比例不存在显著差异；

(6) 报告期内，公司存货周转率波动符合实际经营情况，与同行业可比公司存在一定差异，差异具有合理性；

(7) 2022年1-3月公司汽车内外饰件产销率下滑主要原因系受吉林、上海等地经济形势变化影响导致货物不能及时发出，随着上海经济形势好转，公司生产货物可以正常发出，产销率逐步回升。

十四、关于固定资产（审核问询函问题 20）

申请文件显示，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 12,338.07 万元、11,503.04 万元、12,405.89 万元和 12,516.95 万元，占非流动资产的比例分别为 77.47%、72.98%、79.21%和 78.01%。发行人固定资产主要为房屋建筑物和专用设备。

请发行人：

(1) 以列表形式说明发行人主要生产线对应生产和加工提供的主要产品或服务，对各类产品和服务报告期各期产量的贡献程度，产能规模及单位产能收入贡献率与同行业可比公司对比差异原因及合理性。

(2) 说明报告期各类固定资产成新率情况，与同行业可比公司对比差异情况，说明固定资产减值测试过程，报告期固定资产减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对发行人固定资产的核查情况，包括执行监盘、抽盘程序、地点、人员、范围、程序、监盘、抽盘比例、结果、账实相符的情况，是否存在差异及产生原因、处理措施；核查过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。

(一) 以列表形式说明公司主要生产线对应生产和加工提供的主要产品或

服务，对各类产品和服务报告期各期产量的贡献程度，产能规模及单位产能收入贡献率与同行业可比公司对比差异原因及合理性

1. 公司主要生产线对应生产和加工提供的主要产品或服务，对各类产品和服务报告期各期产量的贡献程度

报告期内，公司主要产品和服务分为汽车金属零部件表面处理、汽车内外饰件两大类，产品及服务具有种类繁多、定制化的特点。公司主要生产线对应生产和加工提供的主要产品或服务及对各类产品和服务报告期各期产量的贡献程度的具体情况如下：

(1) 汽车金属零部件表面处理

公司汽车金属零部件表面处理加工产品主要包括底盘件、标准件及其他零部件，其中，底盘件可根据其位置和功能进一步分为制动系统、传动系统、转向系统及悬挂系统零部件。电镀表面处理加工生产过程中，公司根据加工产品的基材材质类型采用不同的生产工艺进行加工。其中，制动系统零部件主要为铸铁件材质，主要采用酸性镀锌、酸性镀锌镍的电镀表面处理工艺加工（以下合并称酸性电镀加工），传动、转向及悬挂系统零部件主要为锻铁、低碳钢冲压件材质，通用标准件主要为高碳钢、中低碳钢材质，主要采用碱性挂镀镀锌镍、碱性滚镀镀锌镍等电镀表面处理工艺加工（以下合并称碱性电镀加工）。此外，公司报告期内新增了粉末喷涂表面处理生产线，为客户的制动卡钳及壳体提供彩色粉末喷涂工艺加工服务。

因此，按照生产线提供的表面处理服务类型划分，主要包括酸性电镀表面处理生产线、碱性电镀表面处理生产线和粉末喷涂表面处理生产线三大类。

公司各主要生产线对汽车金属零部件表面处理加工的产量及贡献程度如下所示：

单位：万件

序号	生产线名称	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		产量	贡献率	产量	贡献率	产量	贡献率	产量	贡献率
1	酸性电镀表面处理生产线	1,358.15	45.60%	1,763.37	52.12%	1,980.48	66.53%	2,146.58	75.18%

2	碱性电镀表面处理生产线[注 1]	1,396.08	46.88%	1,343.07	39.70%	857.90	28.82%	579.53	20.30%
3	粉末喷涂表面处理生产线[注 2]	44.88	1.51%	51.28	1.52%	3.30	0.11%	0.07	0.00%
4	外协加工	179.16	6.02%	225.75	6.67%	134.96	4.53%	129.10	4.52%
	合计	2,978.27	100.00%	3,383.46	100.00%	2,976.64	100.00%	2,855.29	100.00%

[注 1] 由于碱性滚镀镀锌镍生产线加工的产品尺寸较小无法装夹，并多以 kg 作为计量单位，无法合并计算且规模相对较小，上表仅考虑以件作为计量单位的产品产量

[注 2] 根据客户定制要求，公司部分产品采用高性能电镀+彩色粉末喷涂工艺进行复合工艺加工。由于粉末喷涂加工为最后工序，上表中该产品统一计入粉末喷涂生产线产量

由上表可见，公司汽车金属零部件表面处理加工主要集中于电镀表面处理加工。自成立以来，公司即以针对制动系统铸铁件之制动卡钳的酸性镀锌镍电镀表面处理加工为核心工艺开展业务并不断发展，随着持续的研发投入，公司扩大了业务范围，拓展了底盘件其他系统零部件适用的碱性镀锌镍挂镀，及通用标准件零部件适用的碱性镀锌镍滚镀的电镀表面处理加工，对应的产品加工数量也持续增加。报告期内，公司自主研发了高性能电镀+彩色粉末喷涂工艺并成功运用于批量生产，解决了彩色卡钳产品易出现掉漆的质量问题，满足高端客户要求，对应的粉末喷涂加工产品数量也呈现增长的趋势。

公司报告期内采购了较低比例的外协加工服务，主要为将承接业务时少量附加值较低的配套业务进行委外加工，及为应对生产线产能不足时的补充。

综上，各主要生产线均为汽车金属零部件表面处理加工业务做出重要贡献。公司的汽车金属零部件表面处理加工业务以酸性镀锌镍电镀表面处理加工工艺为基础，并开发了成熟稳定的碱性电镀表面处理加工工艺及高性能电镀+彩色粉末喷涂工艺，将汽车金属零部件产品的表面处理加工业务范围由底盘制动系统零部件拓展到汽车各类底盘零部件、标准件及其他零部件，现已形成了能够为各类产品结构复杂、性能及外观要求高的汽车金属零部件提供高端、全面的表面处理

加工业务的能力，有效保证了收入的稳定性及持续增长性。

(2) 汽车内外饰件

公司汽车内外饰件产品主要包括内饰件和外饰件，其生产环节无明显不同，均为根据客户定制需求，先进行注塑成型加工形成注塑件基材半成品，再对注塑件基材进行镀铜镍铬表面处理加工、油漆喷涂表面处理加工或其复合工艺加工。其中，镀铜镍铬表面处理加工和油漆喷涂表面处理加工的生产能力决定了最终产品产量。因此，按照生产线提供的表面处理类型划分，主要包括镀铜镍铬表面处理生产线和油漆喷涂表面处理生产线两类。

各主要生产线对汽车内外饰件的产量及贡献程度如下：

单位：万件

序号	生产设备名称	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		产量	贡献率	产量	贡献率	产量	贡献率	产量	贡献率
1	镀铜镍铬表面处理生产线	1,676.31	86.00%	2,040.35	91.64%	1,876.81	99.20%	1,744.86	99.03%
2	油漆喷涂表面处理生产线[注]	130.40	6.69%	81.87	3.68%	14.24	0.75%	15.49	0.88%
3	外协加工	142.39	7.31%	104.22	4.68%	0.88	0.05%	1.56	0.09%
	合计	1,949.10	100.00%	2,226.43	100.00%	1,891.94	100.00%	1,761.91	100.00%

[注] 根据客户定制要求，公司部分产品采用铬上喷涂复合表面处理工艺进行加工，由于油漆喷涂加工为最终工序，该产品统一计入油漆喷涂生产线产量

由上表可见，镀铜镍铬表面处理生产线为公司汽车内外饰件产量贡献程度较高。该生产线为柔性生产线，结合孤岛结构注塑成型技术，可共线生产十余种色彩的产品，极大地丰富了下游客户的选择。报告期内，随着公司的铬上喷涂复合表面处理技术研发成功并稳定应用于大规模生产中，以及公司在油漆喷涂业务方面的不断拓展，油漆喷涂表面处理生产线的产量贡献亦逐步提升。该生产线能够根据客户要求定制喷涂油漆的种类及层数，辅以镭雕、点漆、移印等多种表面处

理工艺，未来产量贡献将进一步提高。

公司报告期内采购了较低比例的外协加工产品，主要是基于综合成本考虑，将部分尺寸较小、影响生产线整体运行效率的产品进行委外加工。

综上，各主要生产线均为汽车内外饰件产品生产做出重要贡献。公司顺应市场发展，不断开发新工艺并运用于汽车内外饰件产品生产线的生产上，为客户提供全方位的汽车内外饰件产品解决方案，保证收入能够持续、稳定增长。

(3) IGBT 散热基板

公司 IGBT 散热基板产品的主要工艺流程为“冷锻精密加工+表面处理加工”，其生产过程是将定制铜胚经冷锻精密加工成型为基板裸板后，再在基板裸板表面形成一层金属镍功能性镀层，最终制成 IGBT 散热基板产品。上述生产过程需分别通过冷锻精密加工生产线及氨基磺酸盐镀镍/化学镀镍表面处理生产线加工完成。

目前，公司 IGBT 散热基板产品主要客户为上汽英飞凌。公司与上汽英飞凌首个合作项目的量产订单分为两部分：表面处理加工订单要求公司对上汽英飞凌提供的基板裸板交付镀镍表面处理加工服务；基板一体化产品订单要求公司交付散热基板产品。

公司氨基磺酸盐镀镍/化学镀镍表面处理生产线于 2022 年建设完成，并经技术测试及验证后于 2023 年初投入量产，目前可为客户的基板裸板提供镀镍表面处理加工服务；冷锻精密加工生产线于 2022 年建设完成，目前仍主要用于生产线运行技术测试及技术验证，预计基板裸板半成品将于 2024 年初量产阶段。整体来看，预计散热基板产品将于 2024 年初全面量产。

2. 公司主要生产线的产能规模

公司产品、服务种类较多，加工服务成品和制造产品的形状、体积、重量等方面均存在较大差异，无法准确按照产品的数量确定公司的产能。

电镀表面处理生产加工过程中，待电镀表面处理的零件需装夹于挂具之上，各生产线的节拍时间，即每挂产品的实际生产加工时间，与设计节拍时间相近（误差控制在正负 5 秒内）。节拍时间指上、下一挂工件所占用的间隔时间，是电镀生产线产能设计的核心指标，因此，生产线设计节拍时间可以反映生产线的产能，公司按照生产线设计节拍时间计算得出各年挂数产能。

与此类似，粉末喷涂及油漆喷涂的表面处理加工过程中，分别将零部件装夹于挂具或托盘之上，同样采用节拍时间计算其产能，单位分别为挂、盘。

报告期各期，公司主要生产线的产能规模如下：

(1) 汽车金属零部件表面处理加工

公司汽车金属零部件表面处理加工服务包括电镀表面处理加工和粉末喷涂表面处理加工，其加工流程不同，节拍时间差异较大，相关生产线产能无法合并计算，因此将电镀表面处理生产线和粉末喷涂表面处理生产线产能分开列示。

1) 电镀表面处理生产线的产能规模

单位：挂

序号	生产线名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	酸性电镀表面处理生产线	180,158	289,562	308,568	314,666
2	碱性电镀表面处理生产线	59,414	53,664	53,664	40,248

注：由于碱性滚镀镀锌镍生产线产能单位与其他挂镀生产线不同，无法合并计算且规模相对较小，上表仅考虑挂镀生产线的产能

由上表可见，公司酸性电镀表面处理生产线产能是电镀表面处理生产线的主要产能构成，碱性电镀表面处理生产线产能较小但不断增长，均能够满足生产经营中各产品表面处理加工的需要。

2) 粉末喷涂表面处理生产线的产能规模

单位：挂

序号	生产线名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	粉末喷涂表面处理生产线	301,860	402,480		

2019年至2020年，粉末喷涂表面处理生产线未应用于批量生产，仅进行了部分样品开发、试制及测试，故未列示产能。报告期内，粉末喷涂表面处理业务仍处于快速发展阶段，产品产量处于爬升过程中，该生产线的产能尚不构成公司的整体产能瓶颈。

(2) 汽车内外饰件

1) 电镀表面处理生产线的产能规模

单位：挂

序号	生产线名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	镀铜镍铬表面处理生产线	80,496	107,328	107,328	107,328

由上表可见，公司镀铜镍铬表面处理生产线产能未发生变化，整体运行较为

稳定。

2) 油漆喷涂表面处理生产线的产能规模

单位：盘

序号	生产线名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	油漆喷涂表面处理生产线	154,440	205,920		

2019年至2020年,油漆喷涂表面处理生产线处于技术测试及技术验证阶段,仅进行客户产品样品开发,未进行大规模生产,故未列示产能。报告期内,油漆喷涂表面处理业务仍处于快速发展阶段,产品产量正处于爬升过程中,该生产线的产能尚不构成公司的整体产能瓶颈。

(3) IGBT 散热基板

公司 IGBT 散热基板产品生产线包括冷锻精密加工生产线及氨基磺酸盐镀镍/化学镀镍表面处理生产线。其中,冷锻精密加工生产线目前仍处于生产线运行技术测试及技术验证阶段,其设计产能为120万片/年,已建成产能为60万片/年;氨基磺酸盐镀镍/化学镀镍表面处理生产线已于2023年初实现批量生产,产能达到80,496挂/年,相关生产线的产能可覆盖现阶段的客户订单需求计划。

3. 说明公司单位产能收入贡献率及与同行业可比公司对比差异原因及合理性

根据同行业可比公司的公开披露报告,其产能的披露具体情况如下表所示:

序号	公司	产能情况[注]			
		2018年度	2017年度	2016年度	
1	鹰普精密	2018年度	2017年度	2016年度	
		76,183吨	70,107吨	63,047吨	
2	信邦控股	2021年度	2020年度	2019年度	
		380万平方米	419万平方米	419万平方米	
3	敏实集团	2020年度	2019年度	2018年度	
		43,609.04万件	42,060.13万件	36,678.20万件	
4	金钟股份	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
		18.85万小时	29.75万小时	23.77万小时	22.34万小时
5	常熟汽饰	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
		146万套	584万套	561万套	488万套

公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
	320,068 挂	450,554 挂	469,560 挂	462,242 挂

[注] 表中同行业可比公司数据来源为各公司公开披露的年度报告及招股说明书

由上表可见，同行业可比公司根据符合其实际生产情况计算产能，各公司之间的产能单位差异较大，产能无法进行比较。故选取公司及其同行业可比公司的生产设备原值代替产能，并计算单位生产设备原值对应的营业收入比值及比较。公司及其同行业可比公司的营业收入、生产设备原值及比值（单位生产设备原值对应的营业收入）情况如下所示：

单位：亿元

序号	公司	项目	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
1	鹰普精密	营业收入	30.94	24.65	32.65
		生产设备原值	27.03	25.26	24.22
		比值	1.14	0.98	1.35
2	信邦控股	营业收入	23.12	20.69	21.31
		生产设备原值	9.64	8.96	7.94
		比值	2.40	2.31	2.68
3	敏实集团	营业收入	139.19	124.67	131.98
		生产设备原值	77.62	70.76	65.78
		比值	2.01	2.01	2.01
4	金钟股份	营业收入	5.49	3.96	3.76
		生产设备原值	1.49	1.02	0.80
		比值	3.68	3.88	4.70
5	常熟汽饰	营业收入	26.63	22.18	18.24
		生产设备原值	19.11	18.17	14.27
		比值	1.39	1.22	1.28
平均比值			2.08	2.03	2.40
公司		营业收入	3.03	2.58	2.60
		生产设备原值	1.28	1.15	1.11
		比值	2.37	2.24	2.34

注：表中数据来源为各公司公开披露的年度报告及招股说明书并计算

由上表可见，公司单位生产设备原值对应的营业收入比值与其同行业可比公

司水平接近，无较大差异。

(二) 说明报告期各类固定资产成新率情况，与同行业可比公司对比差异情况，说明固定资产减值测试过程，报告期固定资产减值准备计提是否充分。

1. 说明报告期各类固定资产成新率情况，与同行业可比公司对比差异情况
报告期内，公司与同行业可比上市公司的固定资产综合成新率对比情况如下：

项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
金钟股份	未披露	73.34%	73.51%	75.21%
常熟汽饰	未披露	61.53%	65.12%	66.25%
敏实集团	未披露	63.91%	65.40%	68.72%
信邦控股	未披露	61.08%	66.00%	66.66%
鹰普精密	未披露	43.79%	46.34%	52.03%
平均值	/	60.73%	63.27%	65.77%
本公司	64.48%	68.66%	69.43%	77.06%

注 1：同行业可比公司数据来源其公开披露的定期报告、招股说明书，下同

注 2：固定资产成新率=固定资产账面价值/固定资产账面原值，下同

注 3：在 2019 年、2020 年和 2021 年的同行业可比公司数据中，常熟汽饰已剔除固定资产装修，敏实集团、信邦控股和鹰普精密剔除土地、物业及在建工程，下同

注 4：2022 年三季度报告，各同行业可比公司未披露明细，故无法对比，下同

报告期内，公司固定资产的整体成新率略高于同行业可比公司，与同行业可比公司的各类固定资产的具体分析如下：

(1) 房屋建筑物

项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
金钟股份	未披露	85.46%	89.18%	92.97%
常熟汽饰	未披露	70.14%	74.84%	78.67%
敏实集团	未披露	74.37%	74.63%	76.62%
信邦控股	未披露	80.06%	84.72%	84.60%

鹰普精密	未披露	/	/	/
平均值	/	77.51%	80.84%	83.22%
公司	75.22%	78.51%	84.46%	89.07%

报告期内，公司房屋及建筑物的成新率分别为 89.07%、84.46%、78.51%和 75.22%，同行业可比公司的平均成新率分别为 83.22%、80.84%和 77.51%，公司整体房屋建筑物成新率高于同行业可比公司平均值，主要系公司子公司南通柏源的新厂于 2019 年竣工，新厂房价值较高，因此拉高了公司房屋建筑物整体成新率。

(2) 专用设备

项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
金钟股份	未披露	68.70%	63.68%	62.78%
常熟汽饰	未披露	58.57%	61.34%	59.29%
敏实集团	未披露	61.26%	63.95%	68.13%
信邦控股	未披露	54.63%	59.08%	62.02%
鹰普精密	未披露	46.21%	48.62%	54.64%
平均值	/	57.88%	59.33%	61.37%
公司	62.26%	66.41%	64.67%	73.37%

报告期内，公司机器设备的成新率分别为 73.37%、64.67%、66.41%和 62.26%，同行业可比公司的平均成新率分别为 61.37%、59.33%和 57.88%。公司机器设备的成新率较高的主要原因系随着生产经营规模的扩大，公司于 2019 年和 2021 年加大机器设备的投入所致。报告期内各期，公司机器设备投入金额分别为 2,414.41 万元、451.11 万元、2,761.28 万元和 1,162.19 万元，因此公司机器设备的成新率总体保持稳定，略高于同行业可比公司平均水平。

(3) 通用设备

项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
金钟股份	未披露	60.40%	68.51%	50.28%
常熟汽饰	未披露	24.26%	28.60%	32.96%
敏实集团	未披露	40.10%	33.26%	35.96%

信邦控股	未披露	37.88%	44.09%	48.29%
鹰普精密	未披露	25.36%	28.84%	31.15%
平均值	/	37.60%	40.66%	39.73%
公司	28.95%	32.41%	41.30%	44.03%

报告期内,公司通用设备的成新率分别为 44.03%、41.30%、32.41%和 28.95%,同行业可比公司的平均成新率分别为 39.73%、40.66%和 37.60%。公司通用设备主要系电脑、家具和监控等办公设备,公司成新率变动趋势与同行业平均值相同,其中 2021 年成新率低于同行业平均值主要系 2021 年度敏实集团新增家具及设备 8,905.70 万元,整体拉高了同行业通用设备成新率平均值。

(4) 运输工具

项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
金钟股份	未披露	34.38%	38.98%	41.39%
常熟汽饰	未披露	35.90%	31.20%	42.52%
敏实集团	未披露	32.12%	25.69%	32.64%
信邦控股	未披露	23.10%	25.99%	39.16%
鹰普精密	未披露	32.08%	35.61%	32.48%
平均值	/	31.52%	31.49%	37.64%
公司	46.11%	57.30%	29.19%	15.44%

报告期内,公司运输设备的成新率分别为 15.44%、29.19%、57.30%和 46.11%,同行业可比公司的平均成新率分别为 37.64%、31.49%和 31.52%。2019 年公司运输工具成新率低于同行业可比公司的主要原因系公司的运输设备购买时间较早,2020 年和 2021 年公司购置新车故整体成新率上升。

2. 说明固定资产减值测试过程,报告期固定资产减值准备计提是否充分

报告期内,每个资产负债表日,公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定判断相关固定资产是否存在可能发生减值的迹象,有迹象表明固定资产发生减值的,按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。相关判断标准如下:

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
----	----------	--------	----------

1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产均处于正常使用状态，其资产的市价不存在大幅度下跌的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者近期无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	国内市场利率并未发生大幅上调的情形	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的固定资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的固否定资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营业绩持续稳定增长，不存在净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明固定资产可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，公司固定资产经减值测试后，未见明显的减值迹象，无需计提固定资产减值准备。

(三) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对公司固定资产的核查情况，包括执行监盘、抽盘程序、地点、人员、范围、程序、监盘、抽盘比例、结果、账实相符的情况，是否存在差异及产生原因、处理措施；核查过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。

1. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

1) 取得公司及其下属子公司的产品完工入库报表，核查各产品与主要生产线的对应关系并根据工艺原理判断其合理性；

2) 实地走访公司及其子公司生产经营场所及各生产线，访谈子公司总经理，了解各生产线的设计原理及过程，了解各生产线的应用工艺情况、适用产品情况及设计生产能力情况；观察并记录各生产线的实际生产节拍时间，并与设计节拍时间进行对比；

3) 查阅同行业可比公司的公开披露资料，了解其产能计算方式并与公司进行对比；

4) 获取固定资产明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，分析公司各类资产的成新率；

5) 通过公开信息查询，了解同行业可比公司各类固定资产的成新率，与发行人进行比较，如存在差异，分析差异的原因及合理性；

6) 取得公司固定资产折旧计提政策及减值测算方法，结合同行业可比公司情况，分析公司固定资产折旧计提及减值的合理谨慎性；

7) 现场观察并记录企业的生产情况；实地检查了重要固定资产，关注是否存在已闲置、废弃的固定资产，相应固定资产是否发生减值迹象；

8) 对公司固定资产进行折旧测试；对公司固定资产进行减值测试。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司主要生产线均为公司汽车金属零部件表面处理加工业务、汽车内外饰件产品形成了重要的贡献；各生产线的生产能力计算方式合理，单位生产设备原值对应的营业收入与同行业可比公司对比无较大差异；

2) 公司固定资产成新率整体高于同行业可比公司，公司固定资产运行情况良好，不存在减值迹象，相关会计处理符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，具有合理性。

2. 详细说明对公司固定资产的核查情况，包括执行监盘、抽盘程序、地点、人员、范围、程序、监盘、抽盘比例、结果、账实相符的情况，是否存在差异及产生原因、处理措施

我们对公司的固定资产实施监盘程序，在与公司管理层沟通盘点计划后，合

理安排了固定资产监盘的范围、时间以及监盘人员，并取得了公司的盘点计划、盘点明细表和盘点总结。具体程序如下：

(1) 监盘前取得公司的盘点计划、固定资产盘点表，与固定资产卡片账核对是否相符，确定固定资产放置地点、固定资产监盘范围、监盘比例；

(2) 根据既定的监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点表中固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产；

(3) 检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；

(4) 监盘时实施从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性；在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作；并对部分大额资产进行拍照取证；

(5) 完成监盘总结，对监盘结果汇总记录进行复核。

具体的盘点情况如下：

项目	内容			
截止日	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
盘点范围	房屋及建筑物、专用设备、通用设备、运输工具			
盘点人员	设备科、财务部			
监盘人员	保荐人、申报会计师			
盘点地点	浙江泛源：1) 2019 年：浙江省杭州市萧山区萧山经济技术开发区启迪路 19 号 B1-902-1 室(地址变更前) 2) 2020 年-2022 年：浙江省嘉兴市海宁市海宁经济开发区隆兴路 118 号 1508 室（地址变更后） 南通创源：江苏省南通市如皋市城北街道惠民西路 18-18 号 南通柏源：江苏省南通市如皋市城北街道惠民西路 18-20 号			
盘点方法	厂区和办公区域内进行实地盘点			
监盘抽盘比例	79.80%	83.59%	89.81%	70.92%
账实相符情况	账实相符，未见差异			
监盘结论	公司固定资产管理制度完善，落实到位，未见明显内控缺陷；固定资产抽盘比较高，覆盖面较广，可以代表总体；固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产；抽盘结果相符，公司固定资产账实相符，不存在虚构固定资产的情形，固定资产核算和管理情况良好。			

我们参与了公司 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 9 月 30 日的账面固定资产的监盘工作，实地观察了主要固定资产的运行状态，核对了固定资产实物数量与固定资产卡片账的数量的一致性。经核查，公司主要固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发现盘点差异，不存在虚构资产的情形。

3. 辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程

报告期各期末，公司财务部、设备科对期末固定资产的账面和实物进行核对。针对 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 9 月 30 日的账面固定资产，我们参与并实施了监盘程序，对于监盘过程中不同类别的固定资产的真实性及可使用性的核查方法具体如下：

项目	真实性核查方法	可使用性核查方法
房屋及建筑物	该类资产体积较大，易于观察和辨别，对全部的房屋建筑物进行现场查验，并与工程竣工结算文件、房屋产权证书进行核对	实地观察识别办公楼、厂房、仓库等房屋建筑物是否在正常使用，是否存在毁损，是否闲置
专用设备	该类资产体积较大，易于观察和辨别，抽取大额和关键的机器设备及生产线进行盘点。盘点机器设备时，有标签的，校对标签上显示的厂家、规格等信息与公司固定资产卡片信息是否一致；没有标签的，了解并观察其作业流程，询问作业人员该设备名称，并与固定资产卡片名称校对，分析其用途是否与公司业务相关。盘点生产线时，获取生产线平面图，根据平面图核对产线内设施。检查重要设备的购买合同、采购发票及设备验收单。	实地前往生产车间观察识别主要机器设备的投入与运行状况，查看设备运行看板，查验是否存在运行异常、是否存在损毁、是否存在长期闲置
通用设备	查看设备铭牌上显示的品牌、规格等信息	了解其用途和使用状态，确认是否存在闲置或无法使用等状态
运输工具	取得相关运输设备的购买协议、行驶证书等，并检查其有效性	查看车辆状态及其能否正常稳定运行

综上所述，我们在监盘过程中可识别验证固定资产的真实性及可使用性。公

司协同参与判断的人员包括设备科、财务部的相关人员，对固定资产的规格型号、功能效用等情况具备相关的专业判断能力，且公司固定资产的真实性及可使用性的识别难度较低。经现场核查，未发现异常情况。

4. 报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象

对于固定资产等长期资产，公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，将估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

我们复核了公司固定资产减值测试的过程，报告期各期末，公司固定资产运行情况正常、良好，不存在减值迹象，基于《企业会计准则》和公司会计政策，公司无需进一步进行固定资产减值测试，报告期内不存在对固定资产计提减值准备的情形。

十五、关于现金分红与资金流水核查（审核问询函问题 21）

申请文件显示，发行人在 2020 年和 2021 年分别现金分红 5,000 万元和 3,200.83 万元。

请发行人：

(1) ……

(2) 结合实际控制人及关联方的资金流水核查情况，说明实际控制人取得分红资金后的使用情况及具体流向，是否存在流向发行人客户、供应商的情形，是否存在为发行人代垫成本费用或进行利益输送的情形。

请保荐人、发行人律师对问题（1）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，并说明是否已按照中国证监会《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。

(一) 结合实际控制人及关联方的资金流水核查情况，说明实际控制人取得分红资金后的使用情况及具体流向，是否存在流向公司客户、供应商的情形，是否存在为公司代垫成本费用或进行利益输送的情形。

1. 报告期内公司取得分红情况

报告期内，实际控制人从公司取得现金分红税后总额为 3,785.78 万元(包括直接从公司取得分红和通过莱源投资、赛源投资、御源投资间接分红)，具体情况如下表：

单位：万元

分红届次	实际控制人	税前分红金额	分红来源	实际取得时间	税后实际取得金额
2020年7月 公司第一次 现金分红 5,000.00万 元	沈宇	638.79	公司直接分红	2020.08.27	511.03
		133.14	莱源投资	2020.09.02	106.51
		50.72	赛源投资	2020.08.31	40.57
		19.40	御源投资	2020.08.28	15.52
	滕芳萍	1,490.51	公司直接分红	2020.08.27	1,192.41
		310.66	莱源投资	2020.09.01	248.53
		202.86	赛源投资	2020.08.31	162.29
		60.33	御源投资	2020.08.28	48.26
合计	2,906.41			2,325.13	
2021年9月 公司第二次 现金分红	沈宇	401.29	公司直接分红	2021.10.08	321.03
		83.64	莱源投资	2021.10.09	66.91
		31.86	赛源投资	2021.10.08	25.49

分红届次	实际控制人	税前分红金额	分红来源	实际取得时间	税后实际取得金额
3,200.83 万元		12.18	御源投资	2021.10.08	9.75
	滕芳萍	936.34	公司直接分红	2021.10.08	749.07
		195.16	莱源投资	2021.10.11	156.13
		127.44	赛源投资	2021.10.08	101.95
		37.90	御源投资	2021.10.08	30.32
	合计	1,825.81			1,460.65
两次分红合计		4,732.22			3,785.78

2. 实际控制人取得分红资金后的使用情况及具体流向，是否存在为公司代垫成本费用或进行利益输送的情形

实际控制人取得分红资金后的使用情况及具体流向如下表：

单位：万元

序号	金额	用途	备注
1	1,217.54	购买银行理财和认购基金	
2	1,956.11	证券投资	
3	200.00	向亲属借出	向实控人堂兄出借资金用于经商，截止目前实控人堂兄已全部归还
4	313.30	房屋装修	用于实控人别墅房屋结构、外墙改造及园林土木建设和购置家用电器，以及小区住宅装修
5	98.83	其他个人消费	
合计	3,785.78		

根据我们对实际控制人及其关联方流水的核查结果，实际控制人取得现金分红后，主要用于购买银行理财、认购基金、股票市场投资、亲属借款、房屋装修及其他个人消费，其中向实控人堂兄出借的资金，借款人已全额归还。

综上，实际控制人取得分红资金后主要用于理财、基金和股票市场投资、亲属借款和个人消费，不存在流向公司客户、供应商的情形，不存在为公司代垫成本费用或进行利益输送的情形。

3. 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序：

(1) 获取并查阅实际控制人及关联方报告期内的银行流水，了解实际控制人实际取得分红金额以及取得分红后的资金通途及具体流向；

(2) 查看实际控制人理财账户、基金账户和证券账户信息，进一步核实实际控制人的取得分红后的资金流向。

(二) 说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求对公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、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公司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。

鉴于《监管规则适用指引——发行类第5号》于2023年2月17日实行，《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》同步废止。我们按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-15的要求，针对公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、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，执行了如下核查程序：

1. 资金流水的核查范围

我们按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-15的要求，并结合公司实际情况，确定资金流水的核查范围，即：公司及子公司、公司实际控制人控制的其他企业、公司实际控制人及其近亲属、公司董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳、资金专员及和实际控制人司机等。

(1) 公司及子公司

我们根据获取的各主体银行已开立账户清单，核查了公司及子公司在报告期内存续或注销的共计56个账户的资金流水：

序号	主体名称	银行账户数量	关联关系	流水取得方式
1	泛源科技	12	公司	实地前往各开户行打印交易流水
2	南通创源	13	公司子公司	
3	南通柏源	18		
4	莱源进出口	6		
5	泛源鑫才	2		
6	柏源设特思	5		

(2) 公司实际控制人控制的其他企业及重要关联方

我们核查了公司实际控制人控制的其他企业，即莱源投资、赛源投资和御源投资在报告期内存续或注销的共计 6 个账户的资金流水：

序号	主体名称	银行账户数量	关联关系	流水取得方式
1	莱源投资	3	实际控制人合计持有 100.00%且滕芳萍担任执行事务合伙人	在审计人员的监督下，通过网银方式拉取或由银行直接邮寄
2	赛源投资	1	实际控制人合计持有 100.00%且滕芳萍担任执行事务合伙人	
3	御源投资	2	实际控制人合计持有 46.24%且滕芳萍担任执行事务合伙人	

(3) 关联自然人银行流水

我们核查公司董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳、资金专员及和实际控制人司机等自然人在报告期的个人银行流水，共涉及 23 名自然人的 312 个银行卡账户：

序号	姓名	身份	银行卡数量	流水取得方式
1	沈宇	董事长、实际控制人、总经理	20	在审计人员的监督下，通过网银或实地前
2	滕芳萍	董事、实际控制人、副总经理	29	

3	王植	董事、副总经理	19	往各银行网点拉取	
4	续小林	董事、副总经理	13		
5	张钰	监事会主席	7		
6	东永华	监事	16		
7	隋晓新	职工代表监事	20		
8	彭艳军	副总经理、财务总监	11		
9	王玲芝	副总经理、董事会秘书	7		
10	刘祥登	资金专员	14		
11	胡闪闪	证券事务代表	13		
12	蔡翠凤	EHS(安全、环境、职业健康)管理	9		
13	胡佳奇	财务经理	10		
14	成旭荣	销售经理	17		
15	张嘉玲	采购经理	18		
16	周虎	实控人司机	10		
17	滕金根	系滕芳萍之父	12		
18	沈关保	系沈宇之父	13		
19	曹振红	系沈宇之母	17		
20	沈军华	系沈宇胞兄	21		
21	沈华峰	外部董事	2		个人网银拉取
22	张鹏	外部董事	2		
23	张彩英	系滕芳萍之母	12	实地前往各银行网点拉取	
合 计			312		

注：银行账户数量包含个人支付宝、微信及报告期内已注销的银行账户

2. 异常资金流水的标准及确认依据

我们根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-15的相关要求，结合公司业务特点及经营情况，确认资金异常往来的标准，具体如下：

(1) 公司大额资金往来与其经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配，且无合理解释；

(2) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等相关重要自然人存在异常大额资金往来，且无合理解释；

(3) 公司存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；

(4) 公司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) 公司存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，且不存在商业合理性；

(6) 公司控股股东、董事、监事、高管、关键岗位人员等相关重要自然人主要资金流向或用途存在重大异常，且无合理解释；

(7) 控股股东、董事、监事、高管、关键岗位人员等相关重要自然人与公司关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来，且无合理解释。

其中，我们将法人主体单笔金额达到5万元的交易认定为大额资金往来，将自然人主体单笔金额达到3万元的交易认定为大额资金往来，重点核查资金往来的对象、原因及合理性，同时关注虽然低于上述标准，但异常的资金收支，包括频繁的存取现等情形，核查有无合理解释。

3. 资金流水的核查程序、核查证据及核查结论

中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》5-15规定的报告期内资金流水重点核查事项如下：

序号	核查事项
1	公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷
2	是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况
3	公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

4	公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来
5	公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释
6	公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问
7	公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形
8	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常
9	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来
10	是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款

我们针对上述问题执行了核查程序，并获取了相关证据，具体如下：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

1) 核查程序及核查证据

我们执行如下核查程序并获取了相关核查证据：

① 获取并查阅公司的相关内控制度文件，了解公司的资金管理内控制度的建立情况，主要内容包含货币资金管理、票据管理；

② 访谈公司财务总监，并获得由其本人签字确认的访谈记录，了解公司财务部门的岗位设置、人员分工和职责分配，了解公司资金管理制度是否完备、内控制度是否完善、财务是否独立；

③ 获取公司及子公司企业银行流水与银行存款日记账，并查阅大额流水的记账凭证、银行回单等资料，核查公司资金管理制度的实际执行情况。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

公司制定了《营运资金管理制度》《个人借款管理办法》《票据管理办法》《款项支付管理制度》等相关内控制度。实际执行过程中，公司银行流水与日记账相符，记账凭证、银行回单完整，但存在资金拆出及现金交易情形，具体明细如下：

① 资金拆出情况

单位：万元

拆入方	拆出金额	拆出时间	归还金额	归还时间	借款天数	收取利息	利率(%)
非关联方:							
南通嘉禾科技投资开发有限公司	1,000.00	2019/1/29	1,000.00	2019/4/28	90	29.67	12.00
慈溪市匡堰镇东方汽摩配件厂	200.00	2018/8/29	200.00	2019/9/30	398		
杭州鑫宣文化创意有限公司	100.00	2019/1/7	100.00	2019/12/27	355		
陈梁	10.00	2018/11/13	10.00	2020/9/11	669	0.80	4.35
杜凡	20.00	2018/9/17	20.00	2020/9/11	726	1.74	4.35
合计	1,330.00		1,330.00			32.21	

2019年，如皋市政府的全资子公司南通嘉禾投资开发有限公司具有短期资金需求，经当地政府协调，公司子公司南通创源向其提供1,000.00万元借款，约定利息为12%，该笔借款已按约定归还本金并支付利息。

其余资金拆借方均系与公司实控人沈宇的朋友，出于资金需求向公司寻求资金拆借周转，拆出资金已全部归还。2020年9月后，公司未再发生相关资金拆借行为。

② 现金交易

报告期内，公司仅在2021年存在少量现金结算废料收入的情形，金额为20万元。

此后，公司加强了资金管理及现金管理制度。2021年10月，公司进一步完善了《营运资金管理制度》，明确除2,000.00元以下的零星收支可以采用现金结算外，其他业务收支应当通过银行办理转账的方式进行结算，2021年10月起，公司未再发生大额现金交易。

综上，公司报告期内拆出资金已全部收回，现金交易占比较小且具有偶发性，公司已针对上述事项进行整改，资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

(2) 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关核查证据：

① 获取公司及子公司已开立银行账户清单，并与公司财务账套中银行账户统计表进行比对，核查公司及子公司所开账户是否在其财务核算中全面反映；

② 对报告期内公司所有银行账户执行了独立的函证程序，并获取由银行确认的银行函证，核查是否存在不受公司控制的银行账户的情况；

③ 核查公司银行账户开户时间、开户地点和销户情况，分析是否与公司经营业务的发展阶段和区域分布相匹配。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

公司报告期内不存在银行账户不受公司控制的情形，但存在未在公司财务核算中全面反映的情况，未纳入公司财务核算的账户系长期未使用账户，余额为0元或0.01元，不对公司内部控制造成较大影响，不存在公司银行开户数量等于业务需要不符的情况。

(3) 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关核查证据：

① 对公司报告期内所有达到大额交易标准的银行流水进行双向核查，以验证公司账面记录的完整性和相关交易的真实性；

② 核查银行日记账中大额流水摘要的交易对手与银行流水的对手名称是否一致，交易相关凭证及单据是否完整，是否具有真实的交易背景，是否存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

公司大额资金往来主要为收付货款、票据承兑、内部往来等。报告期内，大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关核查证据：

① 获取并查阅了公司实际控制人、莱源投资、赛源投资、御源投资、董事(不含外部董事和独立董事)、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内的全部银行流水，以及各自出具的已提供真实、准确、完整银行账户及资金流水的《承诺函》，通过交叉对比其自身账户相互转账情况、与其他被核查人员账户之间的转账交易情况等核查方式，确认账户不存在重大遗漏情形；获取并查阅了外部董事提供的个人银行流水，以及其本人出具的《关于个人银行账户及资金流水情况的说明及承诺》，同时取得公司独立董事出具的《关于个人银行账户及资金流水情况的说明及承诺》；

② 逐项查阅公司实际控制人、莱源投资、赛源投资、御源投资、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等的大额资金往来流水，核查其与公司之间是否存在异常大额资金往来。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，公司与公司实际控制人、莱源投资、赛源投资、御源投资、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员资金往来主要为薪酬发放、报销款及分红等，不存在异常大额资金往来。

(5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关核查证据：

① 核查公司报告期内银行流水，编制大额银行流水核查记录，重点关注是否存在无交易对手或涉及存取现等情况；

② 对公司报告期内所有大额资金流水与银行日记账进行双向核查，验证是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

公司报告期内不存在大额或频繁取现的情形，不存在同一账户或不同账户之

间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

(6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形,如存在,相关交易的商业合理性是否存在疑问

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关核查证据:

① 查阅公司报告期内银行流水,编制大额银行流水核查记录,逐项核查其交易内容是否为大额购买无实物形态资产或服务,并对银行存款日记账进行双向核对;

② 获取公司土地、专利、商标等无形资产清单及相关权利证书,了解各资产来源,是否涉及专利、商标受让,并查阅相关交易凭证。

2) 核查结论

经核查,我们认为:

公司报告期内存在购买无实物形态资产或服务的情形,主要为支付物流公司运输费用以及 IPO 中介机构服务费,具有商业合理性,公司报告期内无其他大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释,或者频繁出现大额存现、取现情形

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关核查证据:

① 查阅公司实际控制人个人银行流水,编制大额流水核查记录,并要求实控人逐项注明交易背景,同时获取其本人签字的大额流水反馈记录;

② 根据实控人填写的交易背景,通过查阅公司工商登记资料、企查查等公开网站、以及实际控制人本人提供的补充证据,核实其交易背景的真实性。

2) 核查结论

经核查,我们认为:

报告期内,公司实际控制人个人账户不存在无合理解释的大额资金往来,或者频繁的大额存现、取现情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款,

主要资金流向或用途存在重大异常

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关证据：

① 查阅公司报告期内的三会文件、银行流水，了解报告期内公司的分红情况；

② 获取公司报告期内的员工工资表，了解公司董事、监事、高级管理人员的薪酬情况；

③ 查阅报告期内公司实际控制人的银行流水，了解公司实际取得的现金分红、薪酬、转让公司股权获得的股权转让款等情况；

④ 查阅报告期内公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，了解上述人员从公司处取得分红的情况。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

① 公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员存在从公司处直接或间接取得现金分红的情形，公司实际控制人取得分红后主要用于购买银行理财、基金认购、证券投资、亲友借款以及个人消费；公司持股员工通过持股平台御源投资间接取得公司现金分红后，主要用于投资理财和个人日常消费；

② 公司实际控制人存在通过赛源投资转让公司股权获得股权转让款的情形，公司实际控制人取得股权转让款后主要用于偿还借款、证券投资和个人日常消费。

上述主要资金流向或用途不存在重大异常。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关证据：

① 取得报告期内公司关联方清单、客户清单及供应商清单，了解公司是否与关联方存在经常性交易；

② 查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员报告期内的银行流水，了解上述人员的资金往来对象，并与公司关联方清单、客户和供应商清单进行比对，核查是否与公司关联方、客户、供应商存在异常大额资金

往来。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商之间不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

1) 核查程序及核查证据

我们执行了如下核查程序并获取了相关证据：

① 查阅报告期内公司、实际控制人、莱源投资、赛源投资、御源投资、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的大额银行流水，核查款项性质和交易对手方的合理性；

② 查阅报告期内公司关联方、客户、供应商清单，并与公司控股股东、董事、监事、高管、关键岗位人员银行流水的交易对手进行比对，核查报告期内是否存在公司关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形；

③ 将公司银行流水的交易对手与公司关联方清单进行比对，核查报告期内公司与公司关联方是否存在异常大额资金往来。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上，我们已按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-15 的要求对公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、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进行了系统、全面的核查。

结合上述资金流水核查情况，我们认为：

公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

十六、关于财务内控（审核问询函问题 22）

请保荐人、申报会计师及发行人律师按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25、26 的要求逐项核查发行人财务内控情况并发表明确意

见，说明报告期内发行人是否存在转贷、票据融资、向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、大额资金拆借等情形，是否存在被处罚情形或风险。

(一) 按照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25、26 的要求逐项核查公司财务内控情况并发表明确意见

根据《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、26 的要求，公司财务内控规范性具体情况如下表：

序号	财务内控不规范情形	报告期内是否存在
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	不存在
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	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在，公司存在与第三方直接进行资金拆借的情况
4	利用个人账户对外收付款项	不存在
5	通过关联方或第三方代收货款	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
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	不存在
8	部分销售回款由第三方代客户支付	存在，公司存在新泉股份、延锋汽饰、成都航天等汽车零部件客户第三方回款情形，主要系客户所属集团考虑其自身资金安排或因项目转移指定相关公司代为付款而产生，导致销售回款的支付方与签订经济合同的往来客户不一致

1. 与关联方或第三方直接进行资金拆借

1) 与第三方进行资金拆借的具体情形

单位：万元

拆入方	拆出金额	拆出时间	归还金额	归还时间	借款天数	收取利息	利率 (%)
非关联方：							
南通嘉禾科技投资开发有限公司	1,000.00	2019/1/29	1,000.00	2019/4/28	90	29.67	12.00
慈溪市匡堰镇东方汽摩配件厂	200.00	2018/8/29	200.00	2019/9/30	398		
杭州鑫宣文化创意	100.00	2019/1/7	100.00	2019/12/27	355		

有限公司							
陈梁	10.00	2018/11/13	10.00	2020/9/11	669	0.80	4.35
杜凡	20.00	2018/9/17	20.00	2020/9/11	726	1.74	4.35
合计	1,330.00		1,330.00			32.21	

2019年，如皋市政府的全资子公司南通嘉禾科技投资开发有限公司有短期资金需求，经当地政府协调，南通创源向其提供1,000万元借款，约定利息为12%。该笔拆借资金已按约定归还本息。

慈溪市匡堰镇东方汽摩配件厂、杭州鑫宣文化创意有限公司、陈梁、杜凡均为实际控制人朋友或其控制企业，因资金紧张向公司拆借资金，均为偶发性行为。其中，陈梁、杜凡，公司已按4.35%的利率向其收取利息。经测算，若慈溪市匡堰镇东方汽摩配件厂、杭州鑫宣文化创意有限公司资金拆借按照4.35%计算利息，对公司2019年度经营业绩的影响情况如下： 单位：万元

项目	2019年度
慈溪市匡堰镇东方汽摩配件厂200.00万元借款对应的利息金额	6.51
杭州鑫宣文化创意有限公司100.00万元借款对应的利息金额	4.23
利息总金额	10.74
2019年利润总额	4,788.53
利息总金额占当期利润总额的比例	0.22%

经测算，慈溪市匡堰镇东方汽摩配件厂、杭州鑫宣文化创意有限公司资金拆借利息金额占2019年度利润总额的比例为0.22%，对于公司经营业绩的影响较小。

2) 资金拆借的整改落实情况

① 公司与第三方之间的资金拆借已于2020年9月彻底归还并规范。

② 公司组织实际控制人、董事、监事、高级管理人员、有关财务人员等学习《首发业务若干问题解答》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定，提高财务规范运行的意识。

2020年10月至今，公司不存在与第三方资金拆借的情形。

2. 部分销售回款由第三方代客户支付

1) 第三方回款的具体情形

申报期内，公司存在第三方回款的情形，主要系客户所属集团考虑其自身资金安排指定相关公司代为付款而产生，符合行业经营特点，具体情况如下：

单位：万元

付款方	2022年 1-9月	2021年	2020年	2019年
江苏新泉汽车饰件股份有限公司常州分公司		162.65		
延锋彼欧汽车外饰系统有限公司	42.43			
上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	102.41			
成都航天模塑股份有限公司			35.65	49.51
APTIV HOLDINGS (US) , LLC	27.17	121.36		
FLEXTRONICS INTERNATIONAL EUROPE BV		73.06	75.48	
第三方回款合计	172.06	357.07	111.13	49.51
当期营业收入	25,589.13	30,263.52	25,830.82	25,973.60
占营业收入比例	0.67%	1.18%	0.43%	0.19%

2) 第三方回款的整改落实情况

报告期内，公司第三方回款金额及占比均较低，历史上亦未出现因第三方回款导致的回款纠纷情形。针对第三方回款，公司完善了第三方回款内控制度，包括但不限于公司销售人员积极关注客户自身的回款能力及回款方式，对于可能以第三方账户回款的客户，销售人员向客户了解第三方回款的原因，报经各公司总经理和财务总监审批同意。财务部对银行汇款单进行逐笔登记，出纳在收到货款时结合对账单信息向销售人员逐笔确认归属，并在单据摘要中记录回款单位名称及对应的客户名称。

综上，报告期内，公司不存在转贷、票据融资、向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据等情形。公司存在资金拆借的情形，但拆借资金均已收回，

且大部分拆借款已收取利息，未收的拆借款利息金额较小，对公司经营业绩的影响较小，不存在被处罚情形或风险。

（二）核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

（1）查阅《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 条关于财务内控不规范情形的相关规定，并逐项对公司进行针对性尽职调查，分析公司报告期内是否存在财务内控不规范的情形。针对公司报告期存在的与第三方直接进行资金拆借的内控不规范问题的核查程序如下：

① 获取报告期内泛源科技及所有子公司往来科目明细账及银行流水，查阅与资金拆借相关的会计凭证；

② 对实际控制人进行访谈，了解资金拆借发生的原因；

③ 获取借款合同，结合资金拆借时间以及拆借利率，复核资金拆借利息的准确性；

④ 复核公司的相关整改措施，查阅相关内控制度及执行情况；

（2）针对部分销售回款由第三方代客户支付的不规范问题，我们的核查程序如下：

① 询问销售人员，了解报告期内公司第三方回款的情况、原因及合理性；

② 取得并查阅报告期内公司存在第三方回款明细、相关销售合同付款银行流水记录；

③ 对报告期主要的第三方回款客户进行访谈，确认业务的真实性及收入、应收账款的真实、完整性；

④ 通过工商信息查询网站和公开信息核查回款方与客户的股权关系，分析公司及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方是否存在关联关系。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司曾存在的资金拆借的内控不规范的情形，公司已积极整改不规范行为，针对性建立内控制度并有效执行，后续未发生新的资金拆借；

(2) 报告期内，第三方回款系客户根据其自身资金安排而产生的结果。第三方回款的交易真实，占营业收入的比例较低，具有商业合理性，符合行业惯例。公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

(3) 除上述已披露的情形外，公司不存在《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、26 描述的其他财务内控不规范情形，财务内控不规范相关信息披露已完整、准确；

(4) 报告期内财务内部不规范事项未受到相关部门的行政处罚，且公司已积极整改，整改后的内部控制制度已合理、正常运行并持续有效，不存在被处罚情形或风险。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：王福康



中国注册会计师：易莎



二〇二三年四月十七日