

关于安徽大昌科技股份有限公司



首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的第二轮审核问询函的

回复

保荐机构（主承销商）



国元证券股份有限公司

GUOYUAN SECURITIES CO.,LTD.

（安徽省合肥市梅山路 18 号）

深圳证券交易所：

根据贵所《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2024〕010040号）的要求，国元证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”）作为安徽大昌科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，并会同容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、国浩律师（合肥）事务所（以下简称“发行人律师”），针对有关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目录

- 1.关于行业与业务特点3
- 2.关于第一大客户53
- 3.关于其他客户与收入事项91
- 4.关于模具99
- 5.关于采购、供应商和成本115
- 6.关于毛利率132
- 7.关于固定资产与产能141
- 8.关于期间费用151
- 9.关于存货160
- 10.关于关联方与合规经营167
- 11.关于其他事项.....182

1. 关于行业与业务特点

申请材料及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人来自奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田的收入占比超过 85%，客户集中度较高。发行人新建合肥基地主要服务于新开拓客户大众安徽等，发行人于 2021 年获得大众安徽、大众一汽零部件项目定点，相关车型于 2023 年 12 月量产。

(2) 发行人 2019 年-2022 年产能利用率分别为 58.06%、45.44%、72.32%、105.83%，发行人 2021 年起产能利用率、营业收入增长幅度较大，主要原因系奇瑞汽车、广汽集团等客户的主力车型销量增长以及新车型投产带动。

(3) 发行人产品以车身件为主，近年来加大对底盘件的投入，2021 年起获得的底盘件定点项目增多，多数定点项目在 2022 年开始量产，报告期各期底盘件收入分别为 885.23 万元、1,155.09 万元、5,436.00 万元、4,155.43 万元。发行人未充分说明车身件、底盘件的竞争情况及业务成长空间。

(4) 发行人轻量化产品主要采用高强钢和铝合金材料加工，未采用一体化压铸等方式。发行人称其收入规模相对同行业可比公司较小的原因之一为资金限制，冲压及焊接零部件行业前期需要大量资金进行固定资产投入。

(5) 报告期内发行人不可用于新能源汽车的产品收入占比由 7.97%下降至 3.87%，主要为与发动机、燃油管相关的产品；报告期各期，发行人实际应用于新能源汽车的零部件收入占比分别为 6.18%、8.80%、16.40%、17.55%，非新能源车占比在 82%以上。

请发行人：

(1) 结合与大众安徽、大众一汽零部件等客户的项目定点及期后合作情况、相关车型推出时间及预计销量、新建合肥基地产能情况等，说明发行人与大众等新客户的合作稳定性，合肥基地是否存在较大的产能消化风险，发行人的应对措施；发行人开拓除奇瑞、广汽之外其他大客户的难度及有效性，开拓难度对发行人市场空间的影响，风险提示是否充分。

(2) 结合奇瑞、广汽等核心客户报告期境内外销售情况，说明发行人 2021 年起营业收入、产能利用率大幅上升的原因及合理性，与下游客户销售情况是否匹配；结合车身件、底盘件在主要客户中的供应份额竞争情况，说明车身件供应份额是否已相对稳定，发行人底盘件预计规划产能及获得客户定点的难度；发行人收入增长是否可持续，完善相关信息披露及风险提示。

(3) 结合汽车零部件行业轻量化产品的技术路线，说明发行人是否具备持续轻量化的技术能力，是否存在技术迭代风险；结合同行业可比公司情况，说明冲压及焊接零部件行业中固定资产投入与收入规模是否存在一定的匹配关系，并结合发行人自身情况进一步客观说明发行人所处行业地位及竞争力体现。

(4) 结合客户产品结构特点，说明发行人报告期内来自非新能源汽车收入占比仍然较高的原因及合理性，新开拓客户与新定点项目中新能源汽车占比，发行人业务布局及获取新能源汽车项目定点的能力。

(5) 结合上述核心客户份额竞争情况、新客户开拓有效性、面对行业发展趋势的应对措施有效性、生产及获取定点能力匹配情况，说明发行人的竞争优势及抗风险能力，是否存在业绩下滑风险，相关风险提示充分性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合与大众安徽、大众一汽零部件等客户的项目定点及期后合作情况、相关车型推出时间及预计销量、新建合肥基地产能情况等，说明发行人与大众等新客户的合作稳定性，合肥基地是否存在较大的产能消化风险，发行人的应对措施；发行人开拓除奇瑞、广汽之外其他大客户的难度及有效性，开拓难度对发行人市场空间的影响，风险提示是否充分。

(一) 结合与大众安徽、大众一汽零部件等客户的项目定点及期后合作情况、相关车型推出时间及预计销量、新建合肥基地产能情况等，说明发行人与大众等新客户的合作稳定性，合肥基地是否存在较大的产能消化风险，发行人的应对措施

1、大众安徽、大众一汽零部件的项目定点及期后合作情况、预计推出时间及预计销量

截至 2023 年 12 月 31 日，公司与大众安徽、大众一汽零部件定点及量产情况如下：

客户		定点车型代号	定点项目零部件数量(个)	定点时间	量产/预计量产时间	定点零部件单价合计(元)	预计销量(辆)
大众汽车	大众安徽	VW316	61	2021 年 10 月 /2021 年 11 月 /2021 年 12 月	2023 年 12 月	709.25	约 79 万
	大众一汽零部件	VW316	18	2021 年 12 月	2023 年 12 月	87.20	约 105 万
	大众汽车(中国)投资有限公司	MEB	2	2023 年 9 月	2024 年 1 月	9,335	400
	大众安徽	ACOSe/VW313	20	2023 年 10 月	2025 年 4 月	247.86	约 53 万
	大众安徽	BEN ANB/VW311	20	2023 年 10 月	2026 年 5 月	247.86	约 84 万

公司与大众安徽、大众一汽零部件首款定点零部件车型代号为 VW316，其车型分为国内销售和国外销售两个车型。2023 年 12 月，大众汽车 VW316 项目车型出口欧洲市场销售名称为 TAVASCAN，为大众安徽首款纯电动车型；大众汽车 VW316 项目车型在中国市场销售名称尚未确定，预计于 2024 年 4 月量产。

2023 年 9 月，公司获得大众汽车电池盖板软模件的定点，相关铝合金电池盖板产品已经交付客户进行验证中。2024 年 1 月，公司开始对大众汽车出口到德国和捷克的电池盖板进行报价，进一步打开电池相关产品市场。

2023 年 10 月，公司获得大众安徽开发的第二款车型 ACOSe/VW313 和第三款车型 BEN ANB/VW311 的项目定点。

除上述已经定点车型外，公司正在为大众安徽 MM 项目进行开发，未来有望承接更多大众安徽零部件项目。

2、合肥基地产能情况

截至 2024 年 1 月 31 日，合肥汽车零部件智能工厂项目已经投入 15,796.70 万元，占全部预计投资的比例 52.66%，合肥基地已建成冲压设备 8 台（套），其中 800t 以上冲压设备 4 台（套），已经建成冲压产能为 3,170.53 万次/年。2023 年 12 月，合肥基地开始量产，当年度产能利用率为 23.85%。

3、与大众等新客户的合作稳定性

自大众安徽开始成立之初，公司就参与其车型开发，并且持续参与其后续车型开发，获得零部件定点数量和金额都呈增长趋势。2021 年公司通过大众安徽一级供应商资格认证，并于 2021 年承接其首款纯电车型 VW316 项目的车身件和底盘件的定点供应，该已于 2023 年 12 月开始量产。2023 年 9 月，公司获得大众汽车（中国）电池盖板软模件的定点。2023 年 10 月，公司获得大众安徽开发的第二款车型 ACOSe/VW313 和第三款车型 BEN ANB/VW311 的项目定点。

2022 年开始，发行人通过比亚迪供应商一级供应商资格认证，于 2023 年 10 月承接比亚迪 T025A01 项目的 CCB 管梁产品，该预计 2024 年 8 月量产。截至目前，除前述定点项目外，公司正在与比亚迪进行海豹车型底盘件相关产品的合作开发，公司已获比亚迪定点零部件数量 1 个。

公司与江淮汽车具有长久的合作历史。截至 2024 年 1 月 31 日，公司已获江淮汽车定点零部件数量 25 个。2024 年 1 月，公司获得江淮汽车与华为共同开发车型相关车身件定点，相关车型预计 2025 年 3 月量产。

综上，发行人已通过大众等新客户的一级供应商资格，并凭借较强的研发能力、生产能力和服务质量持续获得大众等新客户的项目定点；随着合肥基地的产能投入，公司配套生产服务能力将持续增强，公司与大众等新客户的合作具有稳定性。

4、合肥基地产能消化情况及应对措施

截至目前，合肥基地基本的土建、厂房工程已经完成，部分设备已经完成安装。合肥基地建成后主要覆盖客户为合肥、芜湖及其周边区域客户。具体产能消化情况及措施如下：

（1）积极参与大众汽车新车型开发，扩大业务合作范围

大众安徽自成立以来，公司积极参与其首款车型 VW316 的车身件和底盘件的开发，并于 2023 年 12 月成功量产，公司配套的车身件、底盘件和模具产品受到大众安徽的认可。在大众安徽后续车型开发中，2023 年 10 月公司成功获得 ACOSe/VW313 和 BEN ANB/VW311 车型的定点开发。

除公司常规车身件、底盘件产品，公司积极开发新的产品种类，面对新能源汽车销量的快速增长，公司加大了电池壳体相关产品的研发。2023 年 9 月，公司获得大众汽车（中国）电池盖板软模件的定点，相关产品获得客户认可后，公司将继续拓展新能源汽车业务范围，在电池零部件相关产品领域获得进一步增长。

截至 2024 年 1 月 31 日，公司已获得大众汽车定点零部件数量为 121 个，随着相关车型的量产，预计 2024 年度、2025 年度和 2026 年度公司对大众安徽新增订单金额为 4,172.14 万元、7,640.04 万元和 11,190.11 万元（以上数据为公司根据项目定点车型量纲及历史经验预计，不构成盈利预测）。

（2）积极开拓合肥及周边地区其他主机厂客户

合肥地区作为全国第一批新能源汽车推广和应用双试点城市，近年来新能源汽车产业发展迅速。公司在合肥地区除与大众安徽建立了合作关系，也积极开拓了比亚迪、江淮汽车等客户。

公司已通过比亚迪一级供应商资格认证，并于 2023 年 10 月承接比亚迪 T025A01 项目的 CCB 管梁产品，相关车型预计 2024 年 8 月量产。截至目前，除前述定点项目外，公司正在与比亚迪进行海豹车型底盘件相关产品的合作开发，公司已获比亚迪定点零部件数量 1 个。随着相关车型的量产，预计 2024 年度、2025 年度和 2026 年度公司新增比亚迪订单金额为 177.30 万元、591.00 万元和 492.50 万元。

公司已通过江淮汽车一级供应商资格认证，公司与江淮汽车具有长久的合作历史。2023 年 12 月，江淮汽车与华为终端有限公司签订《智能新能源汽车合作协议》，共同打造豪华智能网联电动汽车。2024 年 1 月，公司获得江淮汽车与华为共同开发车型相关车身件定点，相关车型预计 2025 年 3 月量产。截至 2024 年

1月31日，公司已获江淮汽车定点零部件数量25个。随着相关车型的量产，预计2024年度、2025年度和2026年度公司新增江淮汽车订单金额为0万元、632.74万元和1,186.38万元。

（3）满足现有客户快速增长的需求

公司现有客户奇瑞汽车、振宜汽车增长迅速，合肥基地距离芜湖、安庆交通便利，能够满足相关主机厂的供应要求。

公司客户奇瑞汽车的生产基地主要位于芜湖、合肥等地。2020年度-2023年度，奇瑞汽车销量分别为73万辆、96.19万辆、123.27万辆和188.13万辆，近年来奇瑞汽车销量呈快速增长趋势。截至2023年12月31日，公司已获得奇瑞汽车已定点尚未量产零部件数量为26个。随着未来已定点但尚未量产车型的量产，公司相关产品需求将进一步增加。目前，公司为缓解产能饱和状况，已将部分产品生产转移至合肥基地。截至2023年12月31日，公司已将芜湖基地生产的8款奇瑞车型，共29个零部件转移至合肥基地生产，有效提高了公司产能利用效率。

报告期内，公司外协加工费分别为3,047.81万元、4,126.94万元、6,071.98万元和3,307.62万元，呈快速增长趋势，公司外协加工采购主要为冲压服务的采购，未来公司根据自身产能变化，将部分冲压服务的采购转移至合肥基地进行生产。

因此，合肥基地的建设能够部分缓解芜湖基地产能不足的状况，满足现有客户快速增长的产品需求。

（4）合理规划募投项目建设投入

公司将根据市场需求和实际情况，谨慎控制募投项目投入规模和节奏，以确保产能和市场需求相匹配。截至2024年1月31日，合肥基地募投项目已经投入15,796.70万元，占合肥募投项目投资总额的比例为52.66%，部分冲压设备、焊接设备和电泳产线已经建成。目前，已有冲压设备8台（套），其中800t以上冲压设备4台（套），已经建成冲压产能为3,170.53万次/年。未来公司将根据承接项目情况，逐步增加机器设备投入。

根据公司目前已经取得的大众汽车、比亚迪、江淮汽车、奇瑞汽车相关零部件定点及量产情况，并结合公司目前正在洽谈的业务情况，公司预计合肥基地2024年度和2025年度冲压需求分别达到1,537.81万次和2,784.46万次，按照目前的冲压设备计算产能利用率将达到48.50%和87.82%。

综上，公司已取得大众安徽、大众一汽零部件的项目定点，且期后持续获得新的项目定点，公司与大众安徽、大众一汽零部件等新客户合作具有稳定性，公司已经采取了产能消化的措施，合肥基地不存在较大的产能消化风险。

（二）发行人开拓除奇瑞、广汽之外其他大客户的难度及有效性，开拓难度对发行人市场空间的影响，风险提示是否充分

1、发行人开拓除奇瑞、广汽之外其他大客户的难度及有效性

公司下游客户的行业为汽车行业，具有主机厂认证门槛高、技术及资金壁垒高等特性，开拓大客户难度及开发客户有效性主要体现在大客户的进入的资质认证以及后续配套生产服务能力等。

发行人开拓奇瑞、广汽之外其他大客户需要进入其一级供应商认证体系，由于一级供应商认证需要对供应商的质量、成本、研发、供货能力等多方面评价，认证门槛高，认证周期长，存在较高的壁垒。

（1）一级供应商资质认证

公司依靠自身的技术、智能制造、管理及汽车行业配套经验等优势，在汽车零部件行业建立了良好的市场形象和品牌知名度，具有较强的开拓新客户、承接新项目零部件定点能力。公司已经获得众多主机厂一级供应商资质认证，具体情况如下：

序号	厂商	标志	认证时间	与主机厂合作方式	配套产品
1	奇瑞汽车		2001 年	一级供应商	副车架总成、控制臂总成、侧围内板前部总成、门槛加强板总成、前端模块总成等
2	江淮汽车		2007 年	一级供应商	制动、离合踏板总成

序号	厂商	标志	认证时间	与主机厂合作方式	配套产品
3	吉利汽车		2008 年	一级供应商	仪表板横梁总成
4	广汽乘用车		2010 年	一级供应商	铝合金防撞梁、仪表板横梁总成、加油口盖总成、左右侧围连接板、后地板横梁总成、左/右后门中铰链加强板总成等
5	广汽本田		2013 年	一级供应商	左右前地板、后地板、尾门隔板、发罩内板、加油口盖总成、仪表台横梁总成等
6	北京汽车		2016 年	一级供应商	左右前控制臂、副车架、上下控制臂
7	江铃福特		2017 年	一级供应商	加油口盖总成
8	零跑汽车		2018 年	一级供应商	车身件、充电口盖总成
9	长安汽车		2018 年	一级供应商	后地板下横梁总成、中地板下横总成、后排座椅上横梁、天窗框架组件等
10	广汽新能源		2018 年	一级供应商	后地板上下横梁总成、机舱横梁总成、天幕天窗框架、前防撞梁总成、仪表板横梁总成、三电总成支架、充电口总成等
11	小鹏汽车		2018 年	一级供应商	顶盖前中后横梁总成，右 C 柱加强板上段，侧围上下边梁外板等
12	恒大汽车		2020 年	一级供应商	仪表板横梁总成
13	振宜汽车		2020 年	一级供应商	控制臂总成、后轮罩总成、B 柱本体总成等
14	合创汽车		2021 年	一级供应商	副车架总成、前壁板加强横梁、前地板下横梁等

序号	厂商	标志	认证时间	与主机厂合作方式	配套产品
15	长城汽车	 长城汽车	2021 年	一级供应商	仪表板横梁总成
16	东风本田	 广汽 HONDA	2021 年	一级供应商	仪表板横梁总成
17	比亚迪	 Build Your Dreams 成就梦想	2022 年	一级供应商	仪表板横梁总成
18	大众安徽	 大众安徽	2022 年	一级供应商	车身冲压、焊接件总成

公司已经取得上表中主机厂一级供应商资格认证，后续可直接参与其产品的设计、开发，不需要再经过复杂一级供应商资格认证，能够快速响应客户需求，提高产品开发效率。

截至 2023 年 6 月 30 日，除奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田外发行人已经获得定点，但尚未量产的项目情况如下：

客户	车型	定点项目零部件数量（个）	定点零部件单价合计（元）
大众安徽	TAVASCAN	61	706.45
大众一汽零部件	TAVASCAN	18	84.18
合创汽车	G08	14	829.59
零跑汽车	B11	6	220.63
	B11 右舵	2	177.60
吉利汽车	XE08	1	179.58
振宜汽车	T19CEV（A0 级 SUV）	1	636.00
芜湖常瑞	EH3	1	4.88

注：振宜汽车定点零部件与奇瑞汽车 T19CEV（A0 级 SUV）车型属于共用件。

报告期后，除持续开发奇瑞汽车、广汽集团和广汽本田的业务外，公司重点开发了大众安徽、比亚迪，江淮汽车等客户车型，详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（一）”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”。

（2）配套生产服务能力

发行人配套生产服务能力主要体现在产能投入及产业布局，具体情况如下：

①产能现状

报告期内，公司随着主要客户奇瑞汽车、广汽集团销售的增长，产能利用率持续增加。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司产能利用率分别为 58.06%、45.44%、72.32%、105.83%和 108.22%。公司目前的产能较为饱和，导致公司在满足现有客户的订单需求后，没有大规模承接新客户订单的产能空间。根据中汽协公布的 2022 年汽车销量排名前十位的企业（集团）依次为：上汽集团、中国一汽、东风公司、广汽集团、长安汽车、比亚迪股份、北汽集团、吉利控股、奇瑞汽车、长城汽车。公司目前已通过东风公司（东风本田）、广汽集团及相关主机厂（广汽乘用车、广汽新能源、广汽本田）、长安汽车、比亚迪、北京汽车、吉利汽车、奇瑞汽车、长城汽车一级供应商资格认证，根据目前产能情况，在保证产品交付质量和效率的前提下，有限度对业务进行承接。

为缓解公司产能饱和的情况，一方面，公司新建合肥基地，随着合肥基地的部分产能建成，进一步完善公司的产品结构，提升公司产品轻量化、生产智能化的程度；另一方面，公司增加对芜湖、广州基地的改造，增加机器人、自动化设备投入，提高自动化、智能化程度，提高生产效率，缓解产能压力。

②产业布局配套情况

为了降低物流成本、提高快速反应能力，主机厂一般要求其重要的汽车零部件厂商在主机厂周围建立生产基地。因此，开拓新客户并且进入其核心一级供应商需要较大的前期投入，且具有较长的建设周期。受限于资金状况，公司目前基地布局主要集中于芜湖、广州、绍兴、宜昌、合肥五个生产基地，且绍兴、宜昌基地投入规模较小。

公司芜湖、合肥基地周边主要主机厂为奇瑞汽车、大众汽车、江淮汽车、比亚迪、长安汽车等。广州基地周边主要主机厂为广汽集团、北京汽车、东风日产、小鹏汽车等；绍兴基地周边主要主机厂为吉利汽车、广汽集团、上汽集团、长安汽车等；宜昌基地周边主要主机厂为广汽集团、长城汽车。

芜湖、合肥基地主要客户为奇瑞汽车、大众汽车、江淮汽车、比亚迪、长安汽车，广州、绍兴、宜昌基地主要客户为广汽集团、广汽本田等。绍兴和宜昌基地，主要系广汽集团在当地设厂，公司作为一级供应商在当地进行配套。相关基地建成后，公司逐渐开发了长城汽车等主机厂客户，并且进一步扩大了吉利汽车的合作规模。公司目前的产能布局虽能覆盖各生产基地周边主要主机厂，但受资金限制，公司与客户合作的深度存在差异。

报告期内，除奇瑞汽车、广汽集团和广汽本田等前五大客户外，其他客户的主营业务收入分别为 4,488.16 万元、6,419.60 万元、9,879.91 万元和 5,480.83 万元，占比分别为 8.15%、8.28%、9.72%和 9.21%。报告期内，发行人通过一级供应商认证的客户较多，但受限于资金状况，发行人的配套生产服务能力不能够有效满足其他客户的大规模需求。因此，发行人对除奇瑞汽车、广汽集团和广汽本田外的客户销售规模及占比不高。

2、开拓难度对发行人市场空间的影响

公司一方面将继续保持与现有客户的紧密合作，持续跟进奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等客户新车型的设计开发。另一方面，公司积极扩大其他客户的合作范围，争取更多的项目定点。发行人仍具有较大的增长空间，具体情况如下：

（1）我国汽车行业产销量稳定增长

2020 年度-2023 年度，我国汽车销量持续增长，从 2020 年 2,531.10 万辆增长至 3,009.40 万辆。随着我国汽车产业发展，人均收入水平的提高，我国汽车销量仍将持续增长。根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》，截至 2022 年末我国千人汽车保有量约为 225.98 辆/千人，与发达国家平均超过 500-800 辆/千人的水平相比差距较大，仍存在较大的发展空间。

我国汽车销量增长呈现出三个特点：①自主品牌汽车销量增长迅速；②出口汽车增长迅速；③新能源汽车增长迅速。

2020 年度-2023 年度，自主品牌乘用车销量由 774.9 万辆增加至 1459.6 万辆，年复合增速达到 23.50%，远高于我国汽车整体销量增速，2023 年自主品牌乘用车

车市场份额达到 56%。

2020 年度-2023 年度，我国汽车出口数量由 76 万辆增加至 414 万辆，年复合增长率达到 75.95%，远高于我国汽车整体销量增速，2023 年出口汽车份额达到 15.88%。

2020 年度-2023 年度，我国新能源汽车销售数量由 136.7 万辆增加至 949.50 万辆，年复合增长率达到 90.80%，远高于我国汽车整体销量增速，2023 年新能源汽车销售份额达到 31.55%。

在自主品牌一级供应商认证方面。公司已通过一级供应商认证的自主品牌主机厂较多，奇瑞汽车、广汽乘用车、广汽新能源、比亚迪、江淮汽车、吉利汽车、北京汽车、零跑汽车、长安汽车、小鹏汽车、振宜汽车、合创汽车、长城汽车均为我国自主品牌。报告期内，公司主要客户奇瑞汽车、广汽乘用车、广汽新能源、比亚迪等客户呈现快速增长趋势。

在汽车出口数量方面，公司主要客户奇瑞汽车 2020 年度-2023 年度出口汽车数量由 11.4 万辆增长至 93.71 万辆，2023 年度汽车出口数量位列自主品牌第二，奇瑞汽车出口数量持续增长。除公司持续保持与奇瑞汽车的业务合作外，公司积极承接其他主机厂外销车型业务，目前与大众安徽开发的车型均为全球车型。

在新能源汽车方面，公司主要客户广汽新能源销售增长迅速，2020 年度-2023 年度汽车销量由 6 万辆增长至 48 万辆。除广汽新能源外，奇瑞汽车、广汽乘用车、广汽本田、吉利汽车、江淮汽车、长城汽车、长安汽车、北京汽车均不断投入新能源汽车的开发。除此之外公司已开发了比亚迪、大众安徽、小鹏汽车、零跑汽车、合创汽车等新能源汽车主机厂。随着合作的深入，公司将承接更多新能源汽车零部件订单。

（2）公司收入结构不断调整优化

①由车身件拓展到底盘件

报告期内，公司加大了底盘件的研发投入，公司底盘件相关产品已经获得奇瑞汽车、合创汽车、大众一汽零部件平台的供应商资格认证，目前比亚迪正在对公司底盘件供应商资质进行认证。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年

1-6 月，公司底盘件的收入分别为 885.23 万元、1,155.09 万元、5,436.00 万元和 4,155.43 万元，2020 年度-2022 年度复合增长率达到 147.81%。公司将持续跟踪客户新车型开发信息，积极参与底盘件的开发，获得更多的底盘件定点。

②传统的燃油车拓展到燃油车与新能源相并重

公司一方面保持燃油车相关配套，同时积极开拓新能源汽车客户及零部件定点。公司已经开拓了广汽新能源、小鹏汽车、零跑汽车、合创汽车、比亚迪、大众安徽等新能源汽车主机厂。

公司自 2022 年开始进行电池盖板、下壳体及底护板等电池包上的零部件的开发，相关产品具有较为广阔的前景。公司已经获得广汽新能源和大众安徽的认证，已为广汽新能源开发了动力电池底护板和盖板，为大众汽车开发了电池盖板软模件，2024 年 1 月，公司已对大众汽车出口到德国和捷克的电池盖板进行报价。

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件收入分别为 3,180.35 万元、6,429.73 万元、16,182.18 万元和 9,942.45 万元。

报告期内，公司零部件定点情况如下：

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
新能源	定点零部件数量（个）	40	95.24%	76	55.47%	84	21.82%	4	4.40%
非新能源	定点零部件数量（个）	2	4.76%	61	44.53%	301	78.18%	87	95.60%
小计		42	100.00%	137	100.00%	385	100.00%	91	100.00%
新能源	定点零部件单价合计（元）	2,497.26	96.39%	6,087.30	82.53%	1,278.88	14.45%	826.05	13.26%
非新能源	定点零部件单价合计（元）	93.40	3.61%	1,288.56	17.47%	7,573.47	85.55%	5,402.05	86.74%
小计		2,590.66	100.00%	7,375.86	100.00%	8,852.35	100.00%	6,228.10	100.00%

2020 年度、2021 年度 2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件定点数量分别为 4 个、84 个、76 个和 40 个，定点零部件单价合计金额分别为 826.05 元、1,278.88 元、6,087.30 元和 2,497.26 元，占公司全部定点零部件合计

金额的比例分别为 13.26%、14.45%、82.53%和 96.39%，随着未来定点零部件量产，公司新能源零部件收入将进一步增长。

综上，发行人产品由车身件拓展到底盘件，业务结构从传统的燃油车拓展到燃油车与新能源相并重；公司已通过一级供应商认证的自主品牌主机厂较多，随着汽车产业的不断发展与公司生产能力的进一步提升，发行人与奇瑞、广汽之外其他大客户的合作深度和广度也将不断提升，其他大客户的开拓难度不会对发行人市场空间造成重大不利影响。

3、风险提示

针对大客户开发难度和有效性的风险，发行人已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中更新、补充披露如下：

“（十九）客户开发有效性风险

截至 2023 年 12 月 31 日，公司已经获得 18 家汽车主机厂的一级供应商资格认证，但除奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等前五大客户外其他客户的主营业务收入占比仍较低。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，前述客户的主营业务收入合计占主营业务收入的比例分别为 8.15%、8.28%、9.72%和 9.21%。虽然公司已经开发了比亚迪、大众安徽等客户，并且已经承接部分零部件项目定点，但相关客户收入占比仍较小。未来若公司不能持续获得新开发客户零部件项目定点，或者公司产能或产业布局不能够满足客户的需求，公司可能面临着客户开发有效性的风险。”

二、结合奇瑞、广汽等核心客户报告期境内外销售情况，说明发行人 2021 年起营业收入、产能利用率大幅上升的原因及合理性，与下游客户销售情况是否匹配；结合车身件、底盘件在主要客户中的供应份额竞争情况，说明车身件供应份额是否已相对稳定，发行人底盘件预计规划产能及获得客户定点的难度；发行人收入增长是否可持续，完善相关信息披露及风险提示。

（一）结合奇瑞、广汽等核心客户报告期境内外销售情况，说明发行人 2021 年起营业收入、产能利用率大幅上升的原因及合理性，与下游客户销售情况是否匹配

1、奇瑞、广汽等核心客户报告期内境内外销售情况

报告期内，奇瑞汽车、广汽集团的境内、境外销售情况如下：

单位：万辆

奇瑞汽车	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
境外销售	39.40	53.14	45.13	36.61	26.92	27.99	11.4	15.62
境内销售	34.74	46.86	78.14	63.39	69.27	72.01	61.6	84.38
小计	74.14	100.00	123.27	100.00	96.19	100.00	73	100.00
广汽集团	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
境外销售	2.31	5.81	3.3	4.91	2.07	4.62	1.2	2.90
境内销售	37.43	94.19	63.91	95.09	42.72	95.38	40.2	97.10
小计	39.73	100.00	67.21	100.00	44.79	100.00	41.40	100.00
合计	113.87	-	190.48	-	140.98	-	114.4	-

注 1：广汽集团销量为广汽乘用车和广汽新能源销量合计；

注 2：数据来源于奇瑞汽车等官方网站、广汽集团年度报告。

由上表可知，2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，奇瑞汽车销量为 73 万辆、96.19 万辆、123.27 万辆和 74.14 万辆，其中外销占比分别为 15.62%、27.99%、36.61%和 53.14%，奇瑞汽车销量逐年增长，外销占比持续上升。广汽集团销量为 41.40 万辆、44.79 万辆、67.21 万辆和 39.73 万辆，广汽集团汽车销量逐年增长。

2、发行人 2021 年起营业收入、产能利用率大幅上升的原因及合理性，与下游客户销售情况的匹配性

报告期内，公司主要客户奇瑞汽车、广汽集团主营业务收入和产能利用率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奇瑞汽车	30,384.60	50,816.18	39,322.05	23,864.28
广汽集团	14,160.52	23,275.88	17,271.51	9,880.42
小计	44,545.12	74,092.06	56,593.56	33,744.70

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	59,504.99	101,621.85	77,551.91	55,051.79
产能利用率	108.22%	105.83%	72.32%	45.44%

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 55,051.79 万元，77,551.91 万元、101,621.85 万元和 59,504.99 万元。2022 年度主营业务收入较 2020 年度增长 46,570.06 万元，主要系下游主要客户奇瑞汽车和广汽集团的汽车销量大幅增长，从而带动公司对奇瑞汽车和广汽集团的收入增长所致，公司对奇瑞汽车和广汽集团 2022 年度主营业务收入较 2020 年度增长 40,347.36 万元，占主营业务收入增长总额的比例为 86.64%。

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司对奇瑞汽车主营业务收入分别为 23,864.28 万元、39,322.05 万元、50,816.18 万元和 30,384.60 万元，2020 年度-2022 年度，主营业务收入复合增长率为 45.92%。公司对广汽集团主营业务收入分别为 9,880.42 万元、17,271.51 万元、23,275.88 万元和 59,504.99 万元，2020 年度-2022 年度，主营业务收入复合增长率为 53.48%。2020 年度-2022 年度公司产能利用率复合增长率为 52.61%，公司对奇瑞汽车和广汽集团的主营业务收入增长趋势与公司产能利用增长趋势相符，这表明公司有效地将产能投入到与奇瑞汽车和广汽集团的合作项目中，业务的大幅增长带动了产能利用率的大幅上升。

报告期内，公司对奇瑞汽车销售收入、销量及变动情况与奇瑞汽车公开销售情况对比如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入/销量	收入/销量	增长率	收入/销量	增长率	收入/销量
销售收入(万元)	30,384.60	50,774.13	31.04%	38,747.51	62.37%	23,864.28
零部件销量(万件)	1,650.93	2,568.31	25.50%	2,046.42	31.49%	1,556.29
奇瑞汽车销量(万辆)	74.14	123.27	28.15%	96.19	31.77%	73.00

结合上表数据，2022 年度公司对奇瑞汽车销售收入、销量与奇瑞汽车销量变动趋势及比例基本一致，2021 年度销售收入增长率高于奇瑞汽车销量增长率，主要原因为 2021 年度原材料钢材上涨幅度较大所致。

报告期内，公司对广汽集团销售收入、销量及变动情况与广汽集团公开销售情况对比如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入/销量	收入/销量	增长率	收入/销量	增长率	收入/销量
销售收入（万元）	13,147.28	21,565.39	47.35%	14,635.97	78.12%	8,217.06
零部件销量（万件）	288.09	576.42	31.13%	439.57	41.61%	310.42
广汽集团销量（万辆）	39.73	67.21	50.07%	44.79	8.17%	41.40

注：广汽集团销量选取广汽乘用车和广汽新能源销量之和。

报告期内，公司对广汽集团的销售收入、销量与广汽集团汽车销量变动趋势保持一致。由于报告期内公司向广汽集团配套的总成件种类逐渐增多，而总成件产品单价较高，故报告期内公司对广汽集团的收入增速略高于销量增速。2021 年度公司对广汽集团的零部件销售收入及销量增长幅度高于广汽集团汽车销量增长幅度的主要原因系：①公司与广汽集团合作的埃安 Y 和传祺影豹等配套车型于 2021 年正式进入量产期，此前合作的埃安 S 和传祺 M8 等配套车型在 2021 年销量较 2020 年上涨幅度均在 50%-100%，公司供应零部件种类增多，相应的供应份额也有所提升；②广汽集团 2020 年新能源整车销量基数较低，2021 年新能源整车实现超过 100% 的增长，但和燃油车合计销量后的整体汽车销量增速较低。2022 年度，公司对广汽集团的销售收入增速与广汽集团汽车销量变动趋势及幅度保持基本一致。

综上，公司 2021 年起营业收入与产能利用率的大幅上升具有合理性，与下游客户的销售情况相匹配。

（二）结合车身件、底盘件在主要客户中的供应份额竞争情况，说明车身件供应份额是否已相对稳定，发行人底盘件预计规划产能及获得客户定点的难度；发行人收入增长是否可持续，完善相关信息披露及风险提示

1、公司车身件、底盘件在主要客户的竞争份额情况

报告期内，公司与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田的份额情况如下：

序号	客户名称	供应份额情况（%）				
		项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

序号	客户名称		供应份额情况（%）				
			项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	奇瑞汽车		车身件	35	35	35	32
			底盘件	3.5	3.2	-	-
2	广汽集团	广汽乘用车	车身件	40	30	25	22
		广汽新能源	车身件	45	38	35	27
3	广汽本田		车身件	加油/充电口盖约 90%；仪表盘横梁总成约 50%；辅件约 10%			

注：供应份额情况来源于上述客户的访谈，2020 年度、2021 年度公司底盘件对奇瑞汽车的供应占比很小，因此未单独统计。

（1）奇瑞汽车

报告期内，公司在奇瑞汽车的车身件份额分别约为 32%、35%、35%和 35%，公司与奇瑞汽车具有长久稳定的合作关系，公司产品已经覆盖奇瑞汽车主要车型，并持续参与奇瑞汽车新车型开发。通常主机厂为了保证供应链的稳定和安全，同类型零部件会选取几家供应商满足其产品供应，目前奇瑞汽车车身件主要由公司、芜湖常瑞和成飞瑞鹄供应，每家供应商具有其优势供应产品，公司占奇瑞汽车车身件份额整体将保持稳定。2022 年度、2023 年 1-6 月，公司在奇瑞汽车的底盘件份额分别为 3.2%和 3.5%，呈增长的趋势。公司在熟练掌握车身件制造工艺后，加大了底盘件的研发投入，并逐渐获得了奇瑞汽车等主机厂的认可，并且成功运用于奇瑞汽车瑞虎系列、艾瑞泽系列、星途系列和欧萌达等车型，公司底盘件供应份额存在较大增长空间。

（2）广汽集团

报告期内，公司在对广汽乘用车的主要车身件产品（天窗框架、仪表板横梁总成、加油口盖总成、防撞梁总成、后地板横梁总成）份额分别为 22%、25%、30%和 40%，对广汽新能源主要车身件产品（天窗框架、仪表板横梁总成、加油口盖总成、防撞梁总成、前地板总成）份额分别为 27%、35%、38%和 45%。公司对广汽乘用车和广汽新能源的车身件供应份额均呈现逐年上升的趋势。

2020 年度-2023 年度，广汽乘用车销量从 35.40 万台增长至 40.65 万台，年均复合增速为 4.72%，呈平稳增长态势，发行人预计未来对广汽乘用车的车身件供应份额将保持相对稳定。

2020 年度-2023 年度，广汽新能源汽车销量从 6 万辆增长至 48 万辆，年均复合增速达到 100%，呈快速增长态势。广汽新能源车身件的一级供应商主要有祥鑫科技、广州宇龙汽车零部件有限公司、广州广汽荻原模具冲压有限公司。经访谈，2023 年度发行人及前述供应商在广汽新能源同类供应产品份额分别为 45%、15%、10%、30%。随着广汽新能源的快速增长，公司除主力优势产品外，逐渐拓展新产品在新车型中的运用，不断扩大零部件产品定点范围，加大了与广汽新能源的合作。2022 年度，公司承接了广汽新能源 A02、A19 车型中电池壳体上/下盖板、左右 A 柱加强板总成、后围板总成、后窗台总成等相关零部件产品的项目定点。2022 年度和 2023 年度公司零部件项目定点金额较 2020 年度和 2021 年度相比增长较大，且 A02、A19 车型已于 2023 年下半年量产，未来随着更多车型的量产，公司新产品的供应份额有望进一步增加。

2020 年度-2023 年度，广汽新能源具体零部件产品定点情况如下：

时间	定点车型	定点零部件数量	定点零部件单价合计（元）
2023 年度	AY3	4	236.40
	AY5	5	256.40
	AH8	9	378.65
	小计	18	871.45
2022 年度	A02	16	1,809.86
	A19	10	505.95
	A21	2	192.08
	小计	28	2,507.89
2021 年度	A18-Y	2	154.68
2020 年度	A29	1	175.98

（3）广汽本田

报告期内，公司在广汽本田相关车身件的供应份额较为稳定，加油/充电口盖供应份额约占 90%；仪表盘横梁总成供应份额约占 50%；辅件供应份额约占 10%。广汽本田作为知名合资品牌，其产品销售数量较为稳定，公司在保证原有产品的供应情况下，积极参与广汽本田新能源相关车型零部件的开发定点。公司在广汽本田的供应份额将保持相对稳定。

2、发行人底盘件预计规划产能及获得客户定点情况

（1）底盘件产能规划

截至 2023 年 12 月底，公司已建成底盘焊接生产线 26 条，根据目前公司底盘件产品生产情况，公司已建成底盘件产能为 175.56 万件/年（按每月 22 天，每天生产两班（即两班制，每班额定工作时间 8 小时）的条件计算）。报告期内，公司底盘件收入持续增加，底盘件产能利用率较高。2023 年 12 月，公司底盘件产能利用率为 116.96%。

公司底盘件产线建设主要依据公司项目承接情况进行建设。目前公司正在与奇瑞汽车、大众安徽、比亚迪进行底盘件新产品开发，待获得相关底盘件定点后，根据量产的时间规划相关产线建设。预计 2024 年度将新建底盘焊接生产线 6 条，建成后将新增底盘件产能 34.21 万件/年。

（2）底盘件定点情况

截至 2024 年 1 月，发行人的底盘件项目定点情况如下：

客户	定点车型	定点零部件数量 (个)	定点零部件单价合计 (元)
2024 年 1 月			
奇瑞汽车	T28 欧盟	1	650.00
2023 年度			
奇瑞汽车	T1EJPHEV（四驱）	10	526.00
奇瑞汽车	T19CEV（A0 级 SUV）	1	636.00
小计	—	11	1,162.00
2022 年度			
奇瑞汽车	T1EJ	2	79.50
合创汽车	G08	1	604.10
合创汽车	G06	1	598.00
小计	—	4	1,281.60
2021 年度			
大众一汽平台	TAVASCAN	18	84.18
奇瑞汽车	M1E	5	147.38
广汽集团	A18-Y	1	95.89

奇瑞汽车	T19C	2	76.50
奇瑞汽车	M1DFL2/3	1	228.57
奇瑞汽车	M1E PHEV	3	333.57
奇瑞汽车	T26	1	591.20
奇瑞汽车	T22	1	655.50
奇瑞汽车	M32T	1	590.50
奇瑞汽车	M36T	1	515.70
奇瑞汽车	T18/T1D/T1C/T1A/T1EJ	2	172.00
奇瑞汽车	T19/T19C/T1E	2	167.20
小计	—	38	3,658.19
2020 年度及之前			
奇瑞汽车	K60EV	1	519.00
河北瑞腾新能源汽车有限公司	RT01	1	389.78
奇瑞汽车	S61EV	1	305.00
小计	—	3	1,213.78

除上述底盘件定点项目外，公司正在与比亚迪进行海豹车型底盘件相关产品的合作开发。

3、发行人收入增长的可持续性

（1）我国汽车行业产销量稳定增长

2020 年度-2023 年度，我国汽车销量持续增长，从 2020 年 2,531.10 万辆增长至 3,009.40 万辆。随着我国汽车产业发展，人均收入水平的提高，我国汽车销量仍将持续增长。根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》，截至 2022 年末我国千人汽车保有量约为 225.98 辆/千人，与发达国家平均超过 500-800 辆/千人的水平相比差距较大，仍存在较大的发展空间。

2020 年度-2023 年度，我国汽车销量增长呈现出自主品牌销量、汽车出口销量和新能源汽车销量快速增长的趋势，相关细分市场的增长速度高于我国整体汽车增长速度。

（2）公司主要客户销量持续增长

2020 年度-2023 年度，公司主要客户奇瑞汽车和广汽集团的汽车销量增长迅速。2020 年度-2023 年度，奇瑞汽车销量由 73 万辆增长至 188.13 万辆，广汽集团（仅包括广汽乘用车和广汽新能源）销量由 41.40 万辆增长至 88.65 万辆。

公司与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等客户保持长久稳定的合作关系，凭借良好的产品性能，优良的服务，获得客户的高度认可，相关产品份额呈上升趋势。

（3）公司持续开拓新客户并不断获取新项目定点

公司具有较强的业务拓展能力。报告期内，公司新获得大众安徽、大众一汽零部件、比亚迪、东风本田、长城汽车、合创汽车、马瑞利、振宜汽车等知名主机厂或汽车零部件供应商资格认证。

报告期后，公司除持续开发奇瑞汽车、广汽集团和广汽本田的业务外，公司重点开发了大众安徽、比亚迪、江淮汽车等客户车型，详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（一）”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”。

报告期内，公司零部件定点情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定点零部件数量（个）	42	137	385	91
定点零部件单价合计金额（元）	2,590.66	7,375.86	8,852.35	6,228.10

2023 年 7 月至 2024 年 2 月 9 日，公司新增加定点零部件数量 152 个，定点零部件单价合计金额为 14,627.32 元。

根据截至 2024 年 2 月底已定点并量产、已定点预计量产的零部件情况以及正在洽谈的合作项目情况，并结合历史经验，公司 2024 年、2025 年、2026 年预计订单金额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度
已量产产品	170,135.21	181,000.69	196,080.18
已定点尚未量产产品	28,142.34	67,592.99	71,228.33
2024 年正在承接产品	2,818.00	12,345.00	43,888.00
合计	201,095.56	260,938.69	311,196.51

注：以上数据为公司根据项目定点车型量纲及历史经验预计，不构成业绩承诺。

预计订单金额系公司根据下游主机厂发布的车型预计产量、车型以前年度实际销售情况、公司正在洽谈的项目车型量纲情况及预计销售单价，并结合历史经验测算得到。

综上，公司收入增长具有可持续性。

4、相关信息披露及风险提示

针对车身件和底盘件竞争情况及业务成长空间，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二”之“（四）细分行业竞争格局及发行人市场地位”中补充披露如下：

“6、公司车身件、底盘件在主要客户中竞争情况

报告期内，公司与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田的份额情况如下：

序号	客户名称		供应份额情况（%）			
			项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度 2020 年度
1	奇瑞汽车		车身件	35	35	35
			底盘件	3.5	3.2	-
2	广汽集团	广汽乘用车	车身件	40	30	25
		广汽新能源	车身件	45	38	35
3	广汽本田		车身件	加油/充电口盖约 90%；仪表盘横梁总成约 50%；辅件约 10%		

注：供应份额情况来源于上述客户的访谈，2020 年度、2021 年度公司底盘件对奇瑞汽车的供应占比很小，因此未单独统计。

（1）奇瑞汽车

报告期内，公司在奇瑞汽车的车身件份额分别约为 32%、35%、35%和 35%，公司与奇瑞汽车具有长久稳定的合作关系，公司产品已经覆盖奇瑞汽车主要车型，并持续参与奇瑞汽车新车型开发。通常主机厂为了保证供应链的稳定和安全，同类型零部件会选取几家供应商满足其产品供应，目前奇瑞汽车车身件主要由公司、芜湖常瑞和成飞瑞鹤供应，每家供应商具有其优势供应产品，公司占奇瑞汽车车身件份额整体将保持稳定。2022 年度、2023 年 1-6 月，公司在奇瑞汽车的底盘件份额分别为 3.2%和 3.5%，呈增长的趋势。公司在熟练掌握车身件制造工艺后，加大了底盘件的研发投入，并逐渐获得了奇瑞汽车等主机厂的

认可，并且成功运用于奇瑞汽车瑞虎系列、艾瑞泽系列、星途系列和欧萌达等车型，公司底盘件供应份额存在较大增长空间。

（2）广汽集团

报告期内，公司在对广汽乘用车的主要车身件产品（天窗框架、仪表板横梁总成、加油口盖总成、防撞梁总成、后地板横梁总成）份额分别为 22%、25%、30%和 40%，对广汽新能源主要车身件产品（天窗框架、仪表板横梁总成、加油口盖总成、防撞梁总成、前地板总成）份额分别为 27%、35%、38%和 45%。公司对广汽乘用车和广汽新能源的车身件供应份额均呈现逐年上升的趋势。2020 年度-2023 年度，广汽乘用车销量从 35.40 万台增长至 40.65 万台，年均复合增速为 4.72%；广汽新能源汽车销量从 6 万辆增长至 48 万辆，年均复合增速达到 100%。随着广汽新能源的快速增长，公司除主力优势产品外，逐渐拓展新产品在新车型中的运用，例如电池壳体上/下盖板、左右 A 柱加强板总成，后围板总成，后窗台总成，前端模块总成等，公司新产品的供应份额有望进一步增加。

（3）广汽本田

报告期内，公司在广汽本田相关车身件的供应份额较为稳定，加油/充电口盖供应份额约占 90%；仪表盘横梁总成供应份额约占 50%；辅件供应份额约占 10%。广汽本田作为知名合资品牌，其产品销售数量较为稳定，公司在保证原有产品的供应情况下，积极参与广汽本田新能源相关车型零部件的开发定点。公司在广汽本田的供应份额将保持相对稳定。”

针对公司收入快速增长可持续性的风险，发行人已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中补充披露如下：

“（二十）收入无法保持快速增长的风险

2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月公司营业收入金额分别为 57,503.24 万元、82,575.84 万元、107,664.07 万元、62,316.15 万元。2020 年度-2022 年度年均复合增长率为 36.83%，呈快速增长趋势。报告期内，公司经营业绩快速增长主要受我国汽车产业发展、新能源汽车快速增长等因素影响。如果未来公司下游行业客户需求下降，公司不能够在市场竞争中持续保持竞争

优势，则可能导致公司收入无法保持收入快速增长的风险。”

三、结合汽车零部件行业轻量化产品的技术路线，说明发行人是否具备持续轻量化的技术能力，是否存在技术迭代风险；结合同行业可比公司情况，说明冲压及焊接零部件行业中固定资产投资与收入规模是否存在一定的匹配关系，并结合发行人自身情况进一步客观说明发行人所处行业地位及竞争力体现。

（一）结合汽车零部件行业轻量化产品的技术路线，说明发行人是否具备持续轻量化的技术能力，是否存在技术迭代风险

1、汽车零部件行业轻量化产品的技术路线

目前，汽车轻量化技术路线主要包括材料轻量化、结构轻量化、工艺轻量化三个维度，具体情况如下：

途径	主要方法	相关特性
材料轻量化	高强度钢	比普通钢减 10%-20%，成本低、制造工艺成熟、减重效果一般
	铝合金	比普通钢减重 40%，成本较高、耐腐蚀性强、减重效果好
	镁合金	比普通钢减重 50%，成本高、不易腐蚀、减重效果好
	高分子复合材料	比普通钢减重 50%-70%，成本低、耐腐蚀性强、制造工艺成熟、减重效果好
	碳纤维	比普通钢减重 60%-80%，成本高、不环保、减重效果最好
结构轻量化	形状优化	在不改变拓扑结构的情况下，改变零部件的几何形状和边界条件，从而优化得到零部件最佳
	尺寸优化	在不改变零部件的外部几何形状和内部孔洞等拓扑结构情况下，通过优化零部件属性如截面面积、板的厚度等直观变量，寻求零部件的最优截面尺寸，并满足相应刚度要求
	拓扑优化	在零部件满足刚度应力等约束条件，去除掉没用的材料，保留下有用的材料，寻求零部件结构性能指标最优
工艺轻量化	激光焊接工艺	以高能量密度的激光将不同厚度、不同材质、不同冲压性能和不同表面处理状况的钢板对拼后焊接在一起，再冲压成零部件。使用激光焊接的钢板能减少零件和模具数量，提高尺寸精度，优化结构刚度和强度，达到减少车身质量的目的。当前由激光拼焊工艺生产的车身零部件主要有前后车门内板、前后纵梁、侧围、底板、轮罩及后背门内板等
	内高压成型工艺	在预成型后的管梁内充高压液体，连接高压溢流阀，再合模冲压。相比传统的冲压，不受管材在成型过程中起皱的影响，可以得到复杂的结构。目前内高压成型技术已经普遍用于悬架系统、车身结构件、发动机系统等，产品包括前后副车架、保险杠、ABC 柱、进排气歧管等

途 径	主要方法	相关特性
	热冲压工艺	将初始强度的钢板加热到奥氏体温度范围（850℃），然后再冲压成所需形状，同时进行淬火，保压一段时间后随室温冷却，相比传统冲压多出了钢板加热和零件淬火的过程。热冲压可以得到超高强度的车身零件，从而能够减小零件厚度，减少车身加强板的数量，提高车身的碰撞性能，实现车身的有效减重。当前该工艺普遍用于车门防撞梁、前后保险杠等安全件以及 ABC 柱等车体结构件的生产
	一体化压铸工艺	是指通过大吨位压铸机，将多个单独、分散的零部件高度集成，再高压压铸成大型铝铸件，一体化压铸工艺减重效果明显，但由于是最近兴起的技术，在材料、设备、模具和制造端均具有较高要求

材料轻量化方面，当前车企进行轻量化最直接的方式就是使用轻量化材料。汽车车身多以钢材为主，其中高强度钢因为具备更好的抗拉强度，得以较大规模的使用。随着汽车轻量化需求的升级，铝合金、镁合金、碳纤维复合材料、高分子复合材料等密度较小的材料得以运用。轻量化材料以高强度钢和铝合金为主，其中铝合金凭借不易腐蚀、减重效果好等优点，综合优势较为明显。

结构轻量化方面，结构轻量化可以分为尺寸优化、形状优化和拓扑优化。相比尺寸优化和形状优化，拓扑优化不仅可以改变零部件结构的拓扑形式，还可以改变结构的尺寸、形状等属性，在汽车结构的轻量化中拓扑优化最为复杂但效果最佳。

工艺轻量化方面，当前技术路线主要包括激光焊接工艺、液压成型工艺、热冲压工艺和一体化压铸工艺等。一体化压铸工艺减重效果明显，但由于模具制造成本高、技术工艺不够成熟、良品率较低，当前仍处于起步阶段。

根据 2020 年 10 月中国汽车工程学会发布的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，总体目标到 2035 年，以汽车轻量化多材料综合应用为基础，实现相对 2019 年燃油车乘用车、纯电动车乘用车轻量化系数分别降低 25%、35%。在汽车轻量化的迫切需求下，有较强材料制备、设计能力并且掌握先进工艺的汽车零部件企业具有较大的发展潜力。

2、发行人具有持续轻量化的技术能力

（1）发行人轻量化产品符合行业技术路线

公司自成立以来,为解决客户在汽车轻量化发展方向的需求,通过材料选型、产品设计、工艺改进等方面改进产品,积累了大量汽车零件轻量化设计、制造的经验。近年来,新能源汽车的生产销售规模不断扩大,新能源汽车对零部件轻量化及安全性提出了更高的要求。对此,公司研发团队在原有大量轻量化产品积累和技术沉淀的基础上,针对新能源汽车的特点,不断加强对高强钢、铝材、高分子复合材料等新型材料在不同环境、场景下的应用研究,持续改进原有产品的选材、设计、制造方案,研发出一系列轻量化产品和轻量化工艺,以满足下游客户需求。

①材料轻量化方面

轻量化材料方面,公司已经批量运用高强度钢、铝合金和高分子复合材料进行零部件的生产。

高强度钢方面,公司已在车身件和底盘件中大量运用。车身件中,公司选用 CR950/1300HS、HC420/780DP、HC340/590DP 、HC600/980QP 等高强度钢材生产 A/B 柱加强板、纵梁加强板等车身件;底盘件中,公司选用 QSTE420TM、S500MC 等材料生产副车架总成的横梁、纵梁及结构件;正在研发的电池包下壳体中,公司选用 HC420/780DPD+Z 等材料对原铝合金电池下壳体进行优化,提升钢度、降低成本。

铝合金材料方面,公司选用 6082-T6、6451-IBR、5182-O 等型号的铝合金材料生产防撞梁总成、车门外板加强板总成、前门后视镜安装板总成等产品;在电池包零部件中,公司选用 AL090-0 材料进行电池包盖板生产,有效降低电池包重量。

高分子复合材料方面,公司主要通过运用高分子复合材料替代传统钢材生产前端框架总成,目前公司已取得 3 款前端框架总成产品的项目定点,截至到 2024 年 2 月,相关产品均已量产。

②结构轻量化方面

公司在汽车底盘悬架、防撞梁、前端框架、仪表板横梁等总成零部件产品开发设计中,通过形状优化、尺寸优化和拓扑优化对原有产品进行改进,从而起到

减轻重量、提升强度、提高生产效率、降低生产成本等效果。

公司有较强的轻量化产品结构设计能力。例如，公司在设计 T1X 前下控制臂总成时，原有的边界和装配条件不能变化，通过形状优化将原厚板单片钣金件结构更改为薄板双片扣合弧焊结构，并在屈曲受力中心采用套管焊接加强，既提升产品性能（提升屈曲和模态），又降低产品重量；公司在设计 A20 后防撞总成时，通过尺寸优化补强加强筋和圆弧角，从而减小型材的整体壁厚，经有限元分析满足强度要求，降低了产品的重量，也降低了成本；公司在设计 A02 仪表板横梁总成时，通过拓扑优化将转向管柱、端板开孔减重，并对全部的支架去除非结构的料边，经有限元分析满足强度要求，减轻产品重量，降低成本。

③工艺轻量化方面

公司目前轻量化工艺主要为高强钢、铝合金和高分子复合材料的加工工艺。

公司掌握该内高压成型和热冲压工艺成型特点，在产品设计时运用内高压成型和热冲压工艺开发轻量化产品，产品中用到内高压成型和热冲压工艺的子零件直接从外部采购。

内高压成型工艺主要用于公司管梁类零部件的总成产品，管梁结构模态高、相比扣合结构重量轻。例如，公司在开发 M1EPHEV 车型后轴总成时，考虑到横梁本体在冲压成型渐变的“V”形型面时，普通冲压会产生材料起皱，形成强度薄弱区，因此公司采用内高压成型工艺，在管内高压液体的作用下，材料拉伸均匀，成型稳定，满足设计的尺寸要求。

热冲压工艺主要用于公司 A/B 柱加强板、竖板本体的总成产品，产品具有屈服强度大、抗变形性能高的特点，一般热冲压处理后的钢材强度可提升到 1300MPa 以上。例如，公司在开发 M1A 车型的 B 柱加强板本体和 T19C 车型的竖板本体时，考虑整车防碰撞要求，采用热冲压工艺替代普通高强钢（HC420/780DP，屈服强度是 420~550MPa），从而减小材料厚度，达到减重的要求。

公司已掌握的高强钢、铝合金和高分子复合材料加工工艺能够满足公司对轻量化产品的加工制造，并且持续获得客户项目定点，满足下游客户轻量化产品的

需求。

（2）发行人具有持续的轻量化技术创新能力

①公司具有较高的轻量化技术水平

近年来，公司在轻量化产品开发方面取得了较大的突破和进展，体现了公司在轻量化方面持续的技术创新能力。截至 2023 年 6 月 30 日，公司已取得与轻量化技术相关的专利 39 项，其中发明专利 10 项；已有 158 款轻量化产品实现量产。

②持续的研发投入为轻量化技术创新能力的重要保障

报告期内，公司轻量化产品相关的研发投入分别为 710.17 万元、1,006.10 万元、2,089.82 万元和 1,096.72 万元，占同期营业收入的比例分别为 1.24%、1.22%、1.94%和 1.76%。持续的研发投入为公司巩固和进一步提升公司的持续创新能力提供了有力的保障。

③轻量化产品收入持续增加

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司轻量化产品收入分别为 4,426.20 万元、6,666.63 万元、15,444.88 万元和 12,168.34 万元，2020 年度-2022 年度复合增长率达到 86.80%。轻量化产品收入占零部件产品收入的比例分别为 8.60%、9.12%、15.65%和 21.47%，呈逐年上升趋势。

综上，发行人轻量化产品符合行业技术路线；近年来，公司不断强化轻量化产品研发投入，在轻量化产品开发方面取得了较大的突破和进展；报告期内，公司轻量化产品销售规模不断扩大，轻量化产品收入占零部件产品收入的比例呈逐年上升趋势，发行人具备持续轻量化的技术能力。

3、是否存在技术迭代风险

近年来，在汽车轻量化背景下，一体化压铸技术兴起，成为未来汽车制造的重要发展方向之一。一体化压铸技术，在车身减重、降低制造成本、提高生产效率等方面具有一定的优势。但是一体化压铸技术在汽车整车车身方面的应用仍未成熟，目前仅能将部分零部件进行集合，一次压铸成型，尚未实现整车一体化压铸。此外，一体化压铸在零件材料、生产设备、模具及模具材料、工艺等方面仍

需要较长时间进行改进，尚存在诸多不确定性。一体化压铸整套设备、模具投资大，投资风险较高。目前，公司采用冲压和焊接方式将部分零部件集成成总成的加工工艺，具有技术成熟、成本更低的优势。一体化压铸工艺应用在汽车零部件制造中的普及度还比较低，渗透率不高，目前冲压、焊接技术仍为主流技术。公司始终密切关注一体化压铸的技术发展和市场应用情况，综合考虑技术发展、成本效益、客户需求等情况，开展相关研发，以保持自身技术的不断更新迭代及产品的市场竞争力。

公司紧跟市场需求变化，长期坚持轻量化产品的研究与创新。公司轻量化产品技术路线体现在高强度、轻量化新材料的应用、相关产品结构设计以及加工工艺中，符合主流轻量化产品技术发展趋势。公司在轻量化产品领域拥有较为雄厚的研发实力与技术储备，相关核心技术在业内处于先进水平，技术迭代的风险较小。

针对汽车零部件行业以及发行人技术迭代情况，发行人已在招股说明书之“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”补充披露如下：

“（二十二）长期技术迭代的风险

近年来，汽车产业呈现“电动化、智能化、网联化、共享化”的发展趋势，汽车产业技术持续迭代，汽车产业链处于不断变化中。汽车产品的迭代升级，新技术、新工艺、新材料不断涌现，对于配套零部件的要求也在不断更新迭代中。汽车轻量化背景下，一体化压铸技术作为一种改变冲、焊、涂装汽车生产工艺的新技术，虽然短期内普及度还比较低，但其凭借自身的优势，正成为未来汽车制造的重要发展方向之一。如果公司不能及时跟进市场的需求，或者市场上出现了新技术、新材料而公司未能及时跟进，则公司与客户之间的商业合作可能面临技术迭代的风险，进而影响公司业绩。”

（二）结合同行业可比公司情况，说明冲压及焊接零部件行业中固定资产投入与收入规模是否存在一定的匹配关系，并结合发行人自身情况进一步客观说明发行人所处行业地位及竞争力体现

1、结合同行业可比公司情况，说明冲压及焊接零部件行业中固定资产投入与收入规模是否存在一定的匹配关系

报告期内，公司固定资产投入与收入比与同行业比较情况如下：

单位：万元，%

项目	公司	机器设备原值	机器设备原值增长率	营业收入	营业收入增长率	单位机器设备产值
2023年1-6月 /2023年6月末	博俊科技	70,780.42	-	102,126.79	-	1.44
	多利科技	103,946.46	-	173,394.55	-	1.67
	无锡振华	119,798.74	-	96,883.57	-	0.81
	长华集团	87,983.77	-	94,924.70	-	1.08
	常青股份	176,248.40	—	153,569.04	—	0.87
	华达科技	162,464.81	—	236,000.47	—	1.45
	行业平均	—	—	—	—	1.22
	大昌科技	31,256.11	—	62,316.15	—	1.99
2022年度 /2022年末	博俊科技	60,908.32	64.34	139,090.93	72.68	2.28
	多利科技	97,745.10	36.57	335,500.87	21.03	3.43
	无锡振华	107,044.12	18.83	174,666.63	10.42	1.63
	长华集团	81,844.25	4.54	183,534.36	22.66	2.24
	常青股份	164,796.43	28.74	316,321.76	5.13	1.92
	华达科技	156,402.99	9.84	516,260.96	9.46	3.30
	行业平均	—	—	—	—	2.47
	大昌科技	27,058.21	24.71	107,664.07	30.38	3.98
2021年度 /2021年末	博俊科技	37,061.28	16.97	80,550.58	46.78	2.17
	多利科技	71,572.07	27.89	277,208.21	64.58	3.87
	无锡振华	90,083.26	13.96	158,176.93	11.64	1.76
	长华集团	78,289.70	23.22	149,630.35	2.89	1.91
	常青股份	128,004.13	9.25	300,898.90	30.99	2.35
	华达科技	142,394.45	10.25	471,657.71	14.10	3.31
	行业平均	—	—	—	—	2.56
	大昌科技	21,697.63	4.76	82,575.84	43.60	3.81
2020年度 /2020年末	博俊科技	31,685.72	—	54,876.66	—	1.73
	多利科技	55,961.77	—	168,438.19	—	3.01
	无锡振华	79,051.45	—	141,690.14	—	1.79

项目	公司	机器设备原值	机器设备原值增长率	营业收入	营业收入增长率	单位机器设备产值
	长华集团	63,537.98	—	145,421.47	—	2.29
	常青股份	117,165.81	—	229,708.17	—	1.96
	华达科技	129,160.71	—	413,382.90	—	3.20
	行业平均	—	—	—	—	2.33
	大昌科技	20,710.88	—	57,503.24	—	2.78

注：数据来源于各公司年度报告、招股说明书。

公司固定资产投入与收入比与同行业可比公司有所差异，可比公司之间亦存在较大差异，主要系各公司在产品、生产工艺、产能利用状况、固定资产投入时间等方面情况存在差异。

报告期内，发行人综合考虑自身的资金状况及业务订单情况等因素，保持适当的固定资产投资规模，公司机器设备投入相比可比公司较小，营业收入也较小，但公司机器设备投入与收入比高于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：（1）冲压设备一次性投入较大，公司受限于资金状况，公司投入有限，冲压产能不足，因此将部分产品冲压工序进行委外加工；（2）公司主要产品为车身件和底盘件，可比公司产品线存在一定差异。

可比公司中，发行人机器设备投入与收入比与多利科技、华达科技无重大差异。博俊科技主要客户为主机厂的一级供应商，根据其年度报告披露其外协加工主要包括零部件表面处理工序外协和模具外协，无冲压工序的外协，因此自身设备投入较大，导致固定资产投入与收入比较低；无锡振华营业收入中分拼总成加工业务占比较高，由于分拼总成加工业务确认加工费收入，收入金额相对较低，因此，固定资产投入与收入比较低；常青股份《关于 2022 年度非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》中披露公司单位固定资产产值相对较低，主要系其拥有更丰富的产品线，相应的单位固定资产投入更多，导致固定资产投入与收入比较低。

报告期内，发行人固定资产投入与收入比整体均呈现增长，但非直接的线性关系，因设备利用率、新增设备投入等因素影响，公司存在营业收入较快增长而机器设备原值增幅较低的情形。

整体而言，公司与同行业可比公司的固定资产投入产出变动趋势一致。

2021 年度，公司及博俊科技、多利科技、无锡振华固定资产投入与收入比呈上升趋势，长华集团固定资产投入与收入比较上年度有所下降，主要系其生产基地建设项目新增机器设备较多所致。2022 年度，公司及博俊科技、长华集团固定资产投入产出比呈上升趋势，多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技固定资产投入与收入比较上年度有所下降，主要系随着营业收入的增长，新增机器设备投入较大所致。报告期内，公司固定资产投入与收入比随着公司营业收入的增加呈上升趋势，主要系公司对奇瑞汽车、广汽集团等客户营业收入持续增加所致。

综上，报告期内，公司固定资产投入产出比与同行业可比公司的变动趋势基本保持一致，收入规模受到行业整体景气度、下游客户销售情况及新增固定资产投入的影响，对投入产出比影响较大，符合行业惯例，具有合理性。

2、发行人所处行业地位及竞争力体现

（1）行业地位

①公司具有一定的行业地位

凭借较强的市场竞争优势，公司已与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、大众安徽、比亚迪、吉利汽车、长安汽车、小鹏汽车、东风日产、零跑汽车、江铃汽车、长城汽车、江淮汽车、本特勒、马瑞利等知名汽车生产厂商和汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。

近年来主要客户颁发给公司的各项荣誉及认证情况如下：

客户	荣誉及认证情况	获奖/认证年份
奇瑞汽车	卓越合作协同奖	2022年
奇瑞汽车	实验室认可证书（认可范围：后轴、前副车架总成、左/右控制臂总成、后副车架总成）	2022年
奇瑞汽车	奇瑞汽车第七届供应商QC小组成果发表赛三等奖	2021年
奇瑞汽车	实验室认可证书（认可范围：车身钣金件）	2020年
奇瑞汽车	质量突破奖	2015年
广汽乘用车	品质强化成果发表金奖	2022年
广汽乘用车	实验室认可证书	2020年

客户	荣誉及认证情况	获奖/认证年份
广汽乘用车	质量改善银奖	2019年
广汽乘用车	品牌推广奖	2021年
广汽集团	产品合作开发奖	2012年
广汽本田	成本优胜供应商奖	2023年
吉利汽车	供应商实验室认可证书	2022年

大昌科技、芜湖中瑞、广州中益、浙江吉山均为国家级高新技术企业，截至2023年6月30日，公司已获得专利174项，其中发明专利56项，实用新型专利118项。大昌科技2006年获省认定企业技术中心证书，2020年被中国中小企业协会评为“专精特新”中小企业（新颖化类）；广州中益2015年被广州市科技创新委员会评为广州市科技创新小巨人企业。仪表板横梁本体总成、前副车架后加强横梁总成获广东省高新技术产品认证，纯电动汽车前副车架和扭力梁总成制造系统研发获安徽省科技成果登记认证。汽车踏板、仪表板横梁总成虚拟装配及柔性制造共性技术研发获2016年安徽省科学技术进步三等奖。

②发行人市场份额、市场占有率较低，但逐年增长，市场地位稳步提升

根据《中商产业研究院》数据，2021年我国汽车零部件制造企业收入规模为40,668亿元，同比增长12%，2022年约为41,953亿元，预计2023年将进一步增长至44,086亿元。汽车零部件行业具有产业规模大，产品品种多，参与企业众多，市场分散的特点。

与同行业可比公司相比公司固定资产规模、营业收入规模仍较小，但报告期内，公司资产规模和营业收入规模呈不断增长趋势。2020年度、2021年度、2022年度和2023年1-6月公司营业收入分别为57,503.24万元、82,575.84万元、107,664.07万元和62,316.15万元，发行人收入增长快速，2020年度-2022年度年均复合增速达36.83%，公司主要产品的市场占有率在稳定增长，具体情况如下：

报告期内，公司部分主要自身产品在乘用车市场的占有率情况如下：

单位：万辆

零件名称	配套整车量				乘用车市场占有率[注]			
	2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
加油口盖焊接	37.28	82.41	87.90	94.17	3.31%	3.50%	4.09%	4.67%

零件名称	配套整车量				乘用车市场占有率[注]			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
总成								
侧围内板前部 总成	47.18	90.89	47.48	26.77	4.19%	3.86%	2.21%	1.33%
门槛加强板总 成	32.14	54.70	43.57	29.53	2.85%	2.32%	2.03%	1.46%
仪表台横梁总 成	34.56	45.07	32.45	27.33	3.07%	1.91%	1.51%	1.35%
后背门流水槽 及总成	19.66	49.78	39.79	25.92	1.74%	2.11%	1.85%	1.28%
侧围内板后部 总成	20.77	36.48	27.88	20.70	1.84%	1.55%	1.30%	1.03%
右轮罩加强板 总成	34.58	44.68	21.29	14.20	3.07%	1.90%	0.99%	0.70%

注：市场占有率=（零部件销售数量/每辆车该类产品的使用数量）/乘用车销量

（2）公司竞争力情况

①公司的客户资源较为丰富

公司作为中国较早从事并持续专注于汽车冲压及焊接零部件生产的企业之一，凭借优质的产品、良好的服务、领先的技术和卓越的管理能力，获得了优质丰富的客户资源。

由于主机厂对汽车零部件供应商有严格的认证机制，主机厂对供应商的技术能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况、历史业绩等多方面指标进行综合考察，合格后纳入合格供应商名录。由于主机厂对供应商认证严格、周期较长、需要投入大量的资源和时间才能获得一级供应商资格，因此，零部件供应商一旦认证通过后，与主机厂将形成长期稳定的合作关系。公司目前已与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、长安汽车、长城汽车、小鹏汽车、本特勒、马瑞利等国内多家汽车主机厂及知名汽车零部件商建立了稳定的合作关系。

报告期内，公司新开拓了大众安徽、大众一汽零部件、比亚迪、长城汽车、合创汽车、东风本田等知名主机厂客户。并且已经与大众安徽、比亚迪持续进行产品开发，具体开发情况详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（一）”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”。

②较强的研发优势

大昌科技、芜湖中瑞、广州中益、浙江吉山均为国家级高新技术企业。大昌科技、广州中益和浙江吉山分别被认定为安徽省企业技术中心、广州市企业研究开发机构和绍兴市企业研究开发中心。经过 20 多年的研究和实践积累，公司形成了一系列核心技术，并拥有自主知识产权，形成持续创新能力。截至 2023 年 6 月 30 日，公司及子公司拥有授权专利 174 项，其中发明专利 56 项，实用新型专利 118 项。

公司设有研发中心，拥有一支经验丰富、研发能力强、人员稳定的研发团队，建立了以市场为导向的高效研发管理机制，能够及时满足客户的各类需求。

公司已经具备与主机厂同步开发能力，拥有的产品设计和产品验证相关核心技术能够有效的提高公司同步开发效率、降低开发成本，满足奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等客户原有车型改款升级和新车型快速迭代的开发需求，增强客户在不断变化的市场中的竞争优势。

公司产品制造及工艺装备方面核心技术能够有效的提高产品的生产效率，降低产品的生产制造成本，具有大规模制造能力，保证产品质量的稳定性和一致性，满足客户快速增长的产品需求。

③产业布局优势

公司根据主要客户的生产基地进行产业布局，详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“(二)”之“1”之“(2) 配套生产服务能力”。

综上，得益于多年研发和生产的经验积累以及合理的产业布局，发行人与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等知名主机厂形成了长期、稳定的合作关系。报告期内，随着汽车行业的发展以及公司与客户的合作关系持续深化，公司营业收入、净利润等以高于行业平均增速快速提升，公司市场地位稳步提升。

四、结合客户产品结构特点，说明发行人报告期内来自非新能源汽车收入占比仍然较高的原因及合理性，新开拓客户与新定点项目中新能源汽车占比，发行人业务布局及获取新能源汽车项目定点的能力。

1、发行人报告期内来自非新能源汽车收入占比仍然较高的原因及合理性

报告期内，公司汽车零部件收入情况如下：

单位：万元；%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
新能源汽车零部件	9,942.45	17.55	16,182.18	16.40	6,429.73	8.80	3,180.35	6.18
非新能源汽车零部件	46,720.81	82.45	82,496.21	83.60	66,644.60	91.20	48,290.24	93.82
合计	56,663.26	100.00	98,678.39	100.00	73,074.33	100.00	51,470.59	100.00

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司非新能源汽车零部件收入分别为 48,290.24 万元、66,644.60 万元、82,496.21 万元和 46,720.81 万元，占全部零部件收入的比例分别为 93.82%、91.20%、83.60%和 82.45%。

公司非新能源汽车零部件收入占比仍较高主要系下游客户奇瑞汽车的新能源汽车销售占比较低，符合公司下游客户销售情况。

奇瑞汽车燃油车销量占比较高主要因其出口占比较高，且其在燃油车方面具有深厚的技术积累，全球市场对其燃油车需求持续增长。

奇瑞汽车已经连续多年汽车出口数量位列自主品牌第二，是我国较早将整车、CKD 散件、发动机以及整车制造技术和装备出口至国外的汽车企业之一。2001 年开始奇瑞汽车出口国外，经过几十年的海外布局，奇瑞汽车业务已经遍布全球 80 多个国家和地区，主要出口地区有俄罗斯、墨西哥、巴西等国家。

目前全球汽车销售市场上燃油车仍占较大份额，奇瑞汽车出口地区新能源汽车渗透率较低，对其燃油车需求量较大。

报告期内，中国及全球汽车销量情况如下：

单位：万辆，%

项目		2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
中国	新能源汽车	374.7	28.30	688.7	25.64	352.10	13.40	136.7	5.40
	非新能源汽车	949.20	71.70	1,997.70	74.36	2,275.40	86.60	2,394.40	94.60
	合计	1,323.90	100.00	2,686.40	100.00	2,627.50	100.00	2531.1	100.00
项目		2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比

项目		2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
全球	新能源汽车	954	22.48	1,411	17.34	977	12.01	515	6.60
	非新能源汽车	3,289	77.52	6,607	81.22	7,158	87.99	7,288	93.40
	合计	4,243	100.00	8,018	100.00	8,135	100.00	7,803	100.00

注：新能源汽车含纯电动汽车、混合动力电动汽车和燃料电池等新能源电动汽车。

除奇瑞汽车外，报告期内，公司汽车零部件的销售收入情况如下：

单位：万元；%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
新能源汽车零部件	8,297.22	31.57	12,967.60	27.07	5,487.08	15.98	2,179.51	7.89
非新能源汽车零部件	17,981.45	68.43	34,936.65	72.93	28,839.74	84.02	25,426.80	92.11
合计	26,278.66	100.00	47,904.26	100.00	34,326.82	100.00	27,606.31	100.00

由上表可知，剔除奇瑞汽车外，2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件收入占比分别为 7.89%、15.98%、27.07%和 31.57%，新能源汽车零部件收入占比持续增加，且高于我国新能源汽车销量占比。

2、新开拓客户与新定点项目中新能源汽车占比

（1）公司新能源汽车客户情况

截至目前，公司已开拓汽车主机厂客户情况如下：

序号	厂商	主要产品类型
1	奇瑞汽车	燃油车、新能源
2	江淮汽车	燃油车、新能源
3	吉利汽车	燃油车、新能源
4	广汽乘用车	燃油车、新能源
5	广汽本田	燃油车、新能源
6	北京汽车	燃油车、新能源
7	江铃福特	燃油车、新能源
8	零跑汽车	新能源
9	长安汽车	燃油车、新能源

序号	厂商	主要产品类型
10	广汽新能源	新能源
11	小鹏汽车	新能源
12	恒大汽车	新能源
13	振宜汽车	燃油车
14	合创汽车	新能源
15	长城汽车	燃油车、新能源
16	东风本田	燃油车、新能源
17	比亚迪	新能源
18	大众安徽	新能源

公司已经开拓 18 家汽车主机厂品牌,其中 17 家主机厂涉及新能源汽车车型,其中广汽新能源、小鹏汽车、零跑汽车、比亚迪、大众安徽、合创汽车等 7 家主机厂专注于新能源汽车生产。

根据中国汽车流通协会汽车市场研究分会统计数据,2023 年我国新能源汽车零售销量排行榜情况如下:

序号	品牌	销量(辆)	份额
1	比亚迪	2,706,075	35.0%
2	特斯拉中国	603,664	7.8%
3	广汽新能源	483,632	6.3%
4	吉利汽车	469,427	6.1%
5	上汽通用五菱	457,848	5.9%
6	长安汽车	384,915	5.0%
7	理想汽车	376,030	4.9%
8	长城汽车	236,856	3.1%
9	蔚来汽车	160,038	2.1%
10	零跑汽车	144,155	1.9%
合 计		6,022,640	78.1%

2023 年新能源汽车销量前十的品牌比亚迪、广汽新能源、吉利汽车、长安汽车、长城汽车、零跑汽车 6 家主机厂均与公司建立了业务合作关系。

(2) 新增定点项目情况

报告期内,公司零部件定点情况如下:

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
新能源	定点零部件数量（个）	40	95.24%	76	55.47%	84	21.82%	4	4.40%
非新能源	定点零部件数量（个）	2	4.76%	61	44.53%	301	78.18%	87	95.60%
小计		42	100.00%	137	100.00%	385	100.00%	91	100.00%
新能源	定点零部件单价合计（元）	2,497.26	96.39%	6,087.30	82.53%	1,278.88	14.45%	826.05	13.26%
非新能源	定点零部件单价合计（元）	93.40	3.61%	1,288.56	17.47%	7,573.47	85.55%	5,402.05	86.74%
小计		2,590.66	100.00%	7,375.86	100.00%	8,852.35	100.00%	6,228.10	100.00%

2020 年度、2021 年度 2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件定点零部件数量分别为 4 个、84 个、76 个和 40 个，定点零部件单价合计金额分别为 826.05 元、1,278.88 元、6,087.30 元和 2,497.26 元，占公司全部定点零部件合计金额的比例分别为 13.26%、14.45%、82.53%和 96.39%，随着未来定点零部件量产，公司新能源零部件收入将进一步增长。

3、发行人业务布局及获取新能源汽车项目定点的能力

（1）发行人业务布局情况

①持续保持传统燃油车的配套份额

2023 年上半年，全球市场中燃油车销量仍占到 75%以上，燃油车仍然是市场销售的主要车型，因此公司将继续保持与现有客户之间的合作，积极参与客户产品的同步开发中，满足客户不断增长的产品需求。

②积极拓展底盘件收入

公司从车身件开始，目前已形成车身件、底盘件和工装模具三大类，数千种规格型号产品。报告期内，加大了底盘件的研发投入，并逐渐获得了主机厂的认可。公司底盘件的收入分别为 885.23 万元、1,155.09 万元、5,436.00 万元和 4,155.43 万元，2020 年度-2022 年度复合增长率达到 147.81%。目前，公司底盘件收入主要来自于奇瑞汽车。未来公司将加大底盘件的开拓力度，公司已经获得大众汽车底盘件定点项目，正在开拓比亚迪相关底盘件业务。

③积极开拓新能源汽车市场

公司近年来已逐步发展为燃油车和新能源车并重的零部件配套企业，自2015年开始为奇瑞新能源提供汽车零部件以来，经过多年不断拓展，已通过多家国内知名汽车主机厂一级供应商资格认证，并建立新能源汽车零部件长期合作关系。具体详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“四”之“2、新开拓客户与新定点项目中新能源汽车占比”。

（2）获取新能源汽车项目定点的能力

①公司拥有较强的技术水平保证获取新能源项目定点

公司自设立以来，坚持走自主创新之路，经过多年的不断积累、总结和提高，在产品设计、产品验证和产品制造及工艺装备方面拥有一系列自主研发的核心技术。

公司已经具备与主机厂同步开发能力，拥有的产品设计和产品验证相关核心技术能够有效的提高公司同步开发效率、降低开发成本，满足奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等客户原有车型改款升级和新车型快速迭代的开发需求，增强客户在不断变化的市场中的竞争优势。

公司产品制造及工艺装备方面核心技术能够有效的提高产品的生产效率，降低产品的生产制造成本，具有大规模制造能力，保证产品质量的稳定性和一致性，满足客户快速增长的产品需求。

②公司业务布局能够快速响应新能源汽车主机厂需求

A.芜湖、广州、绍兴、宜昌能够满足现有客户新能源主机厂的开发需求

随着我国新能源汽车的快速发展，主机厂商也加快了新能源汽车的开发进度。公司积极参与客户的新能源汽车车型的开发，报告期内，公司获得奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、大众安徽、小鹏汽车、合创汽车、零跑汽车、吉利汽车新能源零部件的定点。

B.新建合肥基地，重点开发新能源汽车客户

合肥作为新能源汽车发展较早的城市之一，已经拥有奇瑞新能源、大众安徽、比亚迪、江淮汽车、蔚来汽车等主机厂，形成了完整的汽车产业链。公司已经与

大众安徽、比亚迪、江淮汽车开展业务。相关业务开展情况详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（一）”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”

2020 年度、2021 年度 2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件定点零部件数量分别为 4 个、84 个、76 个和 40 个，公司新能源汽车零部件收入金额分别为 3,180.35 万元、6,429.73 万元、16,182.18 万元和 9,942.45 万元，公司新能源汽车零部件业务不断增长。未来随着相关新能源定点零部件的量产，公司新能源汽车零部件收入将进一步增长。

综上，公司具有获取新能源项目定点能力。

五、结合上述核心客户份额竞争情况、新客户开拓有效性、面对行业发展趋势的应对措施有效性、生产及获取定点能力匹配情况，说明发行人的竞争优势及抗风险能力，是否存在业绩下滑风险，相关风险提示充分性。

1、核心客户份额竞争情况

公司主要客户奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田的份额竞争情况详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“二”之“（二）”之“1、公司车身件、底盘件在主要客户的竞争份额情况”

2、新客户开拓有效性

截至 2023 年 12 月 31 日，公司已经获得 18 家汽车主机厂的一级供应商资格认证，具体详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（二）”之“1”之“（1）一级供应商资质认证”。

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司产能利用率分别为 58.06%、45.44%、72.32%、105.83%和 108.22%。公司目前的产能较为饱和，导致公司在满足现有客户的订单需求后，没有大规模承接新客户订单的产能空间。随着合肥基地的建设推进，公司配套生产服务能力逐步提升。同时，公司也积极开拓合肥及周边地区主机厂客户，公司已承接大众安徽、比亚迪、江淮汽车等客户零部件的定点，并且与相关客户保持密切合作，对其开发的新车型进行持续对

接。相关新客户的定点情况详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“(一)”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”。

3、面对行业发展趋势的应对措施有效性

近年来，我国汽车行业呈现出稳定增长的趋势，并呈现如下发展态势：①自主品牌汽车销量增长迅速；②出口汽车增长迅速；③新能源汽车增长迅速。

公司积极采取措施适应我国汽车行业发展趋势：

(1) 积极拓展自主品牌客户

公司已通过一级供应商认证的自主品牌主机厂较多，奇瑞汽车、广汽乘用车、广汽新能源、比亚迪、江淮汽车、吉利汽车、北京汽车、零跑汽车、长安汽车、小鹏汽车、振宜汽车、合创汽车、长城汽车均为我国自主品牌。报告期内，公司主要客户奇瑞汽车、广汽乘用车、广汽新能源等均呈现快速增长趋势。

(2) 积极参与主机厂出口车型的定点

公司积极参与客户出口车型的开发合作，2023 年我国整车出口数量排名前十的整车厂中公司已通过奇瑞汽车、长安汽车、长城汽车、吉利汽车、江淮汽车、比亚迪和北京汽车的一级供应商认证。公司主要客户奇瑞汽车出口数量及占比较高。2020 年度-2023 年度出口汽车数量由 11.4 万辆增长至 93.71 万辆，2023 年度汽车出口数量位列自主品牌第二，出口数量持续增长。

除奇瑞汽车外，公司取得了大众安徽新车型的零部件项目定点，相关车型均定位为全球车型，未来将用于出口。

(3) 积极参与主机厂新能源汽车的零部件定点

报告期内，公司零部件定点情况如下：

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
新能源	定点零部件数量（个）	40	95.24%	76	55.47%	84	21.82%	4	4.40%
非新能源	定点零部件数量（个）	2	4.76%	61	44.53%	301	78.18%	87	95.60%
小计		42	100.00%	137	100.00%	385	100.00%	91	100.00%

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
新能源	定点零部件单价合计（元）	2,497.26	96.39%	6,087.30	82.53%	1,278.88	14.45%	826.05	13.26%
非新能源	定点零部件单价合计（元）	93.40	3.61%	1,288.56	17.47%	7,573.47	85.55%	5,402.05	86.74%
小计		2,590.66	100.00%	7,375.86	100.00%	8,852.35	100.00%	6,228.10	100.00%

2020 年度、2021 年度 2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件定点零部件数量分别为 4 个、84 个、76 个和 40 个，定点零部件单价合计金额分别为 826.05 元、1,278.88 元、6,087.30 元和 2,497.26 元，占公司全部定点零部件单价合计金额的比例分别为 13.26%、14.45%、82.53%和 96.39%，随着未来定点零部件量产，公司新能源零部件收入将进一步增长。

随着合肥基地的建设，公司积极开拓合肥及周边地区新能源汽车主机厂零部件定点。公司已经与大众安徽、比亚迪、江淮汽车开展业务。相关业务开展情况详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（一）”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”。

4、生产及获取定点能力匹配情况

公司目前拥有芜湖、广州、绍兴、宜昌、合肥五个生产基地，能够满足公司现有阶段客户需求和未来客户规划。

（1）公司的芜湖、广州、绍兴、宜昌的生产及获取定点能力匹配情况

报告期内，公司产能情况如下：

单位：万次

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论冲压次数	7,325	14,025	13,661	13,589
实际冲压次数	7,927	14,843	9,880	6,175
产能利用率	108.22%	105.83%	72.32%	45.44%

注 1：理论冲压次数参考机器设备理论值，按每月 22 天，每天生产两班（即两班制，每班额定工作时间 8 小时）条件下计算的。

公司产能利用率分别为 45.44%、72.32%、105.83%和 108.22%，报告期内，公司产能利用率呈逐年上升的趋势。报告期内，公司通过对现有生产设备进行改

扩建，并且针对部分小型冲压能力不足部分，通过外协采购进行补充，能够满足公司新增项目定点及量产要求。

（2）公司合肥地区生产能力及获取定点能力匹配情况

截至 2023 年 6 月末，公司合肥基地建设尚未完成。截至 2024 年 1 月，合肥基地建设已经投入 15,796.70 万元，占预计投资的比例为 52.66%，部分冲压设备、焊接设备和电泳产线已经建成。目前，已有冲压设备 8 台，其中 800t 以上冲压设备 4 台，已经建成冲压产能为 3,170.53 万次/年。

合肥基地产能消化情况，详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“一”之“（一）”之“4、合肥基地产能消化情况及应对措施”。未来随着公司相关项目的定点，公司将逐渐加大相关设备产能投入，逐渐释放产能。

综上，公司的生产能力与获取定点能力相匹配。

5、发行人的竞争优势及抗风险能力

（1）竞争优势

①竞争优势

公司主要竞争优势有丰富的客户资源、较强的研发优势和产业布局优势，详见本回复“1.关于行业与业务特点”之“三”之“（二）”之“2”之“（2）公司竞争力情况”。

②竞争劣势

A.融资渠道单一制约公司的发展壮大

目前，公司主要依靠自身积累和银行融资筹集资金，融资渠道较为单一。报告期内，公司合并口径的资产负债率分别为 49.01%、56.22%、61.61%和 62.49%，持续扩张的业务规模，使得发行人资产负债率逐年增加，且保持在较高的水平。较高的资产负债率，也限制了公司进一步融资的能力。

报告期内，公司已通过一级供应商认证的自主品牌主机厂较多，完成了对主要客户的生产基地战略布局，具备一定的配套服务的能力。未来下游汽车产业以

及客户业务的不断发展，对公司配套生产服务能力将提出更高的要求。在此情况下，公司急需资金扩大现有的研发创新投入、生产设施和运营规模。发展资金不足，融资渠道单一，已经成为制约公司快速发展的主要因素。

B.公司产能不足

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司产能利用率分别为 58.06%、45.44%、72.32%、105.83%和 108.22%。公司目前的产能较为饱和，导致公司在满足现有客户的订单需求后，没有大规模承接新客户订单的产能空间，公司现有的产能远不足以满足未来的市场需求。

(2) 抗风险能力

①公司客户资源较为充足

得益于多年研发和生产的经验积累以及合理的产业布局，发行人与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、长安汽车、长城汽车、小鹏汽车、本特勒、马瑞利等国内多家汽车主机厂及知名汽车零部件商建立了稳定的合作关系，并且具有较强的开拓新客户、承接新项目零部件定点能力。未来随着合肥基地建设的完成，合肥基地产能释放，除奇瑞汽车外，公司其他客户的营业收入也将增长，能够改善客户集中的情形。

②公司盈利能力持续提升

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，发行人营业收入金额分别为 57,503.24 万元、82,575.84 万元、107,664.07 万元和 62,316.15 万元，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润分别为 3,668.18 万元、5,821.33 万元、6,581.20 万元和 3,023.79 万元，公司盈利能力持续提升。

③公司主要客户项目定点和量产数量充足

报告期内主要客户定点和量产情况如下：

序号	客户名称	定点及量产情况			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

序号	客户名称		定点及量产情况							
			新增定点零部件数量(个)	量产零部件数量(个)	新增定点零部件数量(个)	量产零部件数量(个)	新增定点零部件数量(个)	量产零部件数量(个)	新增定点零部件数量(个)	量产零部件数量(个)
1	奇瑞汽车		16	291	60	298	90	239	37	210
2	广汽集团	广汽乘用车	9	110	33	114	23	97	15	82
3		广汽新能源								
4	广汽本田		2	49	0	49	6	41	15	39
5	小鹏汽车		0	9	2	8	0	8	2	7
6	振宜汽车有限公司		1	45	20	44	65	25	0	0
7	芜湖常瑞		0	9	3	12	0	11	8	8
8	本特勒		0	6	0	6	0	6	0	7
9	合创汽车		13	4	5	3	0	0	0	0

注：由于公司生产的零部件型号众多，因此 2020 年度-2022 年度量产零部件数量选取当年销售金额达到 10 万以上的零部件数量；2023 年 1-6 月选取年化销售金额达到 10 万以上的零部件数量；

由上表可知，公司主要客户定点和量产零部件充足，随着新增定点的量产，公司收入将进一步增加。

综上，发行人竞争优势主要体现在客户资源较为丰富、较强的研发优势和产业布局优势，主要劣势体现在融资渠道单一和公司产能不足。发行人客户资源较为充足、盈利能力持续提升、主要客户项目定点和量产数量充足，具有抗风险能力。

6、业绩下滑风险，相关风险提示充分性

随着汽车行业、客户业务的持续发展以及发行人竞争能力的持续提升，公司持续获得奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、大众安徽、比亚迪等客户项目定点，随着相关车型的量产，带动公司收入持续的增长，在此情况下，公司业绩下滑风险较小。

虽然公司与下游客户建立了长久稳定的合作关系，并且持续获得客户的项目定点，但如果未来出现下游整车制造行业的发展不理想、下游客户经营出现不利

变化以及发行人新客户拓展、新产品开发不及预期等情况，公司将面临业绩下滑的风险。

针对业绩下滑风险，发行人已在招股说明书之“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”补充披露如下：

“(二十一) 业绩下滑的风险

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，发行人营业收入分别为 57,503.24 万元、82,575.84 万元、107,664.07 万元和 62,316.15 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润分别为 3,668.18 万元、5,821.33 万元、6,581.20 万元和 3,023.79 万元。尽管目前公司主要客户奇瑞汽车、广汽集团销售情况良好，但是如果未来出现下游整车制造行业的发展不理想、下游客户经营出现不利变化以及发行人新客户拓展、新产品开发不及预期等情况，公司将面临业绩下滑的风险。”

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人执行了以下核查程序：

（一）访谈公司管理层，了解公司与大众安徽、大众一汽零部件等客户合作情况、公司产业布局及合肥基地建设情况、产能消化措施、市场开拓难度、竞争优势、竞争劣势、抗风险能力等情况；

（二）查阅发行人零部件定点及量产相关文件，公司与大众安徽、大众一汽零部件等客户合作协议，客户销售量纲相关文件；

（三）访谈奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等客户，了解公司产品供应份额情况；

（四）查阅主要客户的销售数据、汽车行业研究报告、同行业可比公司的年度报告、临时公告、招股说明书等公开信息，了解主要客户境内外销售情况，汽车零部件行业轻量化产品的技术路线、同行业可比公司固定资产投入和收入规模情况，分析发行人行业地位；

（五）访谈公司技术人员，了解公司轻量化技术情况，是否存在技术迭代风险；

（六）获取发行人销售明细，分析发行人新能源和非新能源收入情况。

二、核查结论

经核查，保荐人认为：

（一）公司已取得大众安徽、大众一汽零部件的项目定点，且期后持续获得新的项目定点，公司与大众安徽、大众一汽零部件等新客户合作具有稳定性，公司已经采取了产能消化的措施，合肥基地不存在较大的产能消化风险；发行人开拓除奇瑞、广汽之外其他大客户的难度主要在于一级供应商资质认证和配套生产服务能力。报告期内，发行人通过一级供应商认证的客户较多，但受限于资金状况，发行人的配套生产服务能力不能够有效满足其他客户的大规模需求，其他大客户的开拓难度不会对发行人市场空间造成重大不利影响；

（二）奇瑞公司境外销售逐年增长，2021 年公司营业收入、产能利用率大幅上升系下游客户销售增长所致，具有合理性，与下游客户销售情况相匹配；公司车身件在奇瑞汽车供应份额相对稳定，底盘件在奇瑞汽车供应份额仍具有较大增长空间。公司车身件在广汽集团供应份额仍有增长空间；公司车身件在广汽本田的供应份额将保持相对稳定；截至 2023 年 12 月 31 日，公司已建成底盘焊接生产线 26 条，未来公司将根据公司底盘件项目承接情况进行建设；公司底盘件已经获得奇瑞汽车、大众安徽、合创汽车的项目定点。发行人收入增长具有可持续性；

（三）根据汽车零部件行业轻量化产品的技术路线，公司具备持续轻量化的技术能力，技术迭代风险较小；发行人固定资产投资与收入整体增长趋势一致，但不存在直接的线性关系，公司固定资产投资产出比与同行业可比公司的变动趋势基本保持一致；与同行业可比公司相比，公司具有一定的行业地位，公司竞争力主要在于公司具有丰富的客户资源、较强的研发和产业布局优势等；

（四）报告期内，公司非新能源汽车收入占比仍较高符合下游客户销售特点，具有合理性，新开拓客户与新定点项目中新能源汽车占比较高，发行人具有获取

新能源汽车项目定点的能力；

（五）公司主要竞争优势有丰富的客户资源、较强的研发和产业布局优势等，竞争劣势主要有融资渠道单一和产能不足，公司具有抗风险能力，公司业绩下滑风险较小。

2. 关于第一大客户

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人来自第一大客户奇瑞汽车的收入占主营业务收入的比例分别为 43.35%、50.70%、50.01%、51.06%，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖。

(2) 国富基金于 2020 年 11 月入股发行人，目前持有发行人 3.07%股份，奇瑞汽车关联方芜湖瑞创投资股份有限公司（以下简称瑞创投资）持有国富基金 39.75%份额，瑞创投资部分投资人系奇瑞汽车在职人员。

(3) 2021 年 4 月，奇瑞汽车对发行人结算方式调整为“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”，后又调减了供应链票证和现汇的结算比例、提高了银行承兑汇票结算比例。

(4) 报告期内发行人领用确认收入的汽车零部件客户主要为奇瑞汽车，发行人对奇瑞汽车同时有领用确认、签收确认两种收入确认方式。发行人 2020 年、2021 年两年的第四季度收入占比较高。

(5) 发行人向奇瑞汽车销售产品毛利率较高，报告期内呈下降趋势。由于发行人报告期内客户集中度较高，广汽集团等其他主要客户存在指定采购较高价格原材料等情形，发行人未结合相关情况对不同客户毛利率差异的合理性进行说明，也未充分说明对奇瑞汽车销售价格的公允性。

请发行人：

(1) 说明国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况，是否存在重大差异；结合奇瑞汽车同类产品其他供应商相关情况，说明前述差异是否具备合理性，发行人与奇瑞汽车的交易是否公允，是否存在利益倾斜，是否对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性是否存在重大不利影响。

(2) 说明国富基金的设立背景与设立目的，其他投资项目情况，瑞创投资在国富基金所发挥的作用，瑞创投资股东在奇瑞汽车与发行人业务决策流程中

所发挥的作用，奇瑞汽车及其关联方是否通过他人代持发行人股份，是否存在利益输送或其他利益安排。

(3) 按非定点采购价格测算广汽集团、广汽本田等客户的毛利率及与奇瑞汽车差异情况（定点钢材替换成非定点钢材），结合发行人同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性；结合奇瑞汽车其他供应商供应同类产品供应价格及毛利率情况，说明发行人向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性。

(4) 说明与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整对发行人结算方式的原因，与奇瑞汽车其他供应商结算方式调整是否相同，发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流影响情况。

(5) 说明奇瑞汽车对其他供应商收入确认方式、报告期内发行人对奇瑞汽车收入确认政策变动情况，发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因及合理性；结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确，2020年和2021年第四季度收入占比较高的原因及合理性。

(6) 结合上述情况及发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，按照《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示相关风险，并说明发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性，是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见，请保荐人结合《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求逐项说明核查情况。

【回复】

发行人说明：

一、说明国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况，是否存在重大差异；结合奇瑞汽车同类产品其他供应商相关情况，说明前述差异是否具备合理性，发行人与奇瑞汽车的交易是否公允，是否存在利益倾斜，是否对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性是否存在重大不利影响。

（一）说明国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况，是否存在重大差异

2020 年 11 月，国富基金认购取得发行人 400 万股股份。

2020 年度和 2021 年度，发行人与奇瑞汽车的新增项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度
	对应数据/依据	增长率/变动点数	对应数据/依据
新增项目定点数量（个）	90	143.24%	37
预计供应金额（万元）	152,283.43	1069.64%	13,019.64
车身件供应份额占比	35%	9.38%	32%
定价依据	根据生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本，以此为基础加上合理利润和相关税费向客户提供产品报价，客户通过招标比价和评审等程序确定产品价格	—	根据生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本，以此为基础加上合理利润和相关税费向客户提供产品报价，客户通过招标比价和评审等程序确定产品价格

注：供应份额来源于对奇瑞股份的访谈。

如上表所示，2021 年度，发行人对奇瑞汽车项目定点数量及预计供应金额大幅增加，主要原因系奇瑞汽车 2021 年销量迅速增长，2021 年度销量较上年度增长 31.77%，基于对未来市场增长空间的看好，奇瑞汽车 2021 年度新增大量新车型项目，且新车型的预计总量较上年度定点车型项目大幅增加，故 2021 年度发行人对奇瑞汽车项目定点数量及预计供应金额大幅增长。

2021 年度相较于 2020 年度发行人对奇瑞汽车销售毛利率降低，主要原因系：

1、2021 年度原材料价格上涨导致产品单位成本和单位价格同比上升所致，在单位产品毛利额变动不大的情况下，原材料价格上涨带来单位成本和单位价格上升导致单位毛利率下降；2、零部件商务政策调整对价格的影响。

2017 年度-2019 年度，奇瑞汽车的车身件主要供应商为发行人、芜湖常瑞和成飞瑞鹄三家，发行人车身件份额占比约 30%-35%。2021 年度发行人向奇瑞汽车销售的主要产品车身件的供应份额与 2020 年度基本一致。发行人与奇瑞汽车的产品定价依据主要为根据生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本，以此为基础加上合理利润和相关税费向客户提供产品报价，通过与客户议价和评审等程序确定产品价格。此定价依据在国富基金入股前后没有发生变化。

综上，国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量增长、预计供应金额增加主要来源于其自身业务的快速增长，供应份额占比基本一致，定价依据未发生明显变化，毛利率变动主要受原材料价格波动和商务政策调整的影响。

（二）结合奇瑞汽车同类产品其他供应商相关情况，说明前述差异是否具备合理性，发行人与奇瑞汽车的交易是否公允，是否存在利益倾斜，是否对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性是否存在重大不利影响

报告期内，为奇瑞汽车供应发行人同类产品的其他一级供应商主要包括芜湖常瑞、成飞瑞鹄等。

经向奇瑞汽车采购人员访谈，报告期内，同类产品其他供应商向奇瑞汽车供应份额保持相对稳定，产品定价依据与发行人一致。由于同类产品其他供应商项目定点数量、预计供应金额、毛利率情况属于商业秘密，发行人无法获取。

奇瑞汽车通过招标比价和评审等程序确定产品价格，对于发行人、芜湖常瑞、成飞瑞鹄等同类产品的一级供应商，使用相同的产品价格模型，产品价格中的材料价格、冲次费、焊接费以及其他费用率保持一致，在调整价格时同步进行调整，不存在明显差异的情况，发行人与奇瑞汽车的交易公允。

根据对奇瑞汽车相关人员的访谈并经核查，奇瑞汽车不存在向发行人利益倾

斜的情形，不存在对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性不存在重大不利影响。

二、说明国富基金的设立背景与设立目的，其他投资项目情况，瑞创投资在国富基金所发挥的作用，瑞创投资股东在奇瑞汽车与发行人业务决策流程中所发挥的作用，奇瑞汽车及其关联方是否通过他人代持发行人股份，是否存在利益输送或其他利益安排。

（一）国富基金的设立背景与设立目的

根据国富基金公司章程及其出具的情况说明，随着创业板 2009 年开市，境内资本市场日趋活跃，股权投资行业进入快速发展期，安徽海螺集团有限责任公司、瑞创投资等综合实力较强的国有及民营企业均有意进入股权投资领域，参与资本市场的发展。

为实现专业化投资及投资回报之目的，并促进具有先进技术及管理能力的中小企业发展，2009 年 10 月，瑞创投资、安徽海螺集团有限责任公司、安徽安粮兴业有限公司、安徽安粮国际发展股份有限公司、芜湖宇润实业有限公司、安徽楚江投资集团有限公司共同设立了国富基金。国富基金设立时的注册资本为 100,000 万元，其股东及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）	股东性质
1	芜湖瑞创投资股份有限公司	30,000.00	30.00	非国有法人
2	安徽安粮兴业有限公司	25,000.00	25.00	国有法人
3	安徽海螺集团有限责任公司	20,000.00	20.00	国有法人
4	安徽楚江投资集团有限公司	10,000.00	10.00	非国有法人
5	芜湖宇润实业有限公司	10,000.00	10.00	非国有法人
6	安徽安粮国际发展股份有限公司	5,000.00	5.00	国有法人
合计		100,000.00	100.00	-

（二）国富基金其他投资项目情况

根据国富基金出具的情况说明，自成立至今，国富基金主要从事对拟上市企业及具有上市潜力的中小企业进行股权投资，除发行人之外，其主要投资项目（含已退出项目）如下：

序号	被投资企业名称	被投资企业主要业务	投资时间
1	芜湖顺荣汽车部件股份有限公司（已更名为“三七互娱网络科技集团股份有限公司”，股票代码：002555）	汽车零部件制造、销售	2009 年 12 月
2	安徽亚兰德新能源材料股份有限公司	电池材料研发、生产	2010 年 12 月
3	宁夏晓鸣农牧股份有限公司（上市公司，股票代码：300967）	禽类养殖及销售	2011 年 12 月
4	江苏昊泰气体设备科技有限公司	医疗器械研发、生产	2015 年 9 月
5	合肥安达创展科技股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：873673）	展馆设计与布展一体化服务	2015 年 6 月
6	数据堂（北京）科技股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：831428）	人工智能数据服务	2015 年 10 月
7	华强方特文化科技集团股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：834793）	文化旅游	2015 年 10 月
8	芜湖埃泰克汽车电子股份有限公司	电子类汽车零部件研发及生产	2017 年 12
9	江苏怡达化学股份有限公司（上市公司，股票代码：300721）	醇醚及醇醚酯类有机化工产品产品的研发、生产及销售	2016 年 3 月
10	瑞鹄汽车模具股份有限公司（上市公司，股票代码：002997）	汽车模具、夹具、检具、车身焊接总成的开发、设计、制造	2018 年 1 月
11	上海华依科技集团股份有限公司（上市公司，股票代码：688071）	汽车动力总成智能测试设备的研发、制造及销售	2019 年 12 月
12	吉林瑞科汉斯电气股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：839768）	电采暖设备研发、生产、销售	2020 年 9 月
13	江苏烽禾升科技股份有限公司	医疗器械零部件、自动化设备、检测设备的设计、生产、销售	2021 年 11 月
14	安徽翔胜科技有限公司	芯片电阻等电子元器件的研发、生产	2022 年 4 月
15	安徽申兰华色材股份有限公司	颜料及其相关制品生产和销售	2022 年 5 月
16	数盾信息科技股份有限公司	计算机系统、软件的开发及销售	2020 年 12 月

（三）瑞创投资在国富基金所发挥的作用

截至本回复出具之日，国富基金的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	持股比例（%）	股东性质
1	芜湖瑞创投资股份有限公司	16,200.00	39.75	非国有法人

序号	股东名称/姓名	出资额 (万元)	持股比例 (%)	股东性质
2	安徽海螺科创材料有限责任公司	12,000.00	29.45	国有法人
3	安徽楚江投资集团有限公司	5,000.00	12.27	非国有法人
4	安徽安粮兴业有限公司	4,000.00	9.82	国有法人
5	新狸芯信息科技（上海）有限公司	2,000.00	4.91	非国有法人
6	芜湖前湾集团有限公司	1,450.00	3.56	国有法人
7	胡金贵	100.00	0.25	自然人
合计		40,750.00	100.00	-

2020 年 11 月，经国富基金投资决策委员会审议批准，国富基金对发行人投资 2200 万元，认购取得发行人 400 万股股份。

根据国富基金公司章程，国富基金设股东会、董事会、监事会，重大事项由股东会审议决定，日常工作实行总经理负责制。董事会成员共 7 名，由股东各委派 1 名董事组成。董事会下设投资决策委员会，负责 5000 万元以下的股权投资项目审批；单个股权投资项目累计投资超过 5000 万元的，由董事会提交股东会审议批准。

根据国富基金工商登记档案及其出具的确认函，国富基金股权结构较为分散，无实际控制人及控股股东；除胡金贵作为总经理负责日常经营管理之外，其余股东为财务投资者，均按照各自持股比例行使股东权利，不实际参与日常经营；国富基金系独立运作的专业化投资机构，其投资项目涉及的项目发掘、项目立项、投资调查、投资建议及投后管理均由其经营团队负责，项目投资由股东会、董事会、投资决策委员会按照各自决策权限进行决策。

根据瑞创投资出具的确认函，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，其在国富基金的主要作用系按照章程约定向国富基金缴纳出资，通过行使股东权利及其委派的董事共同参与投资决策。

（四）瑞创投资股东在奇瑞汽车与发行人业务决策流程中所发挥的作用

截至本回复出具之日，瑞创投资持股1%以上的股东及其在奇瑞汽车的主要任职情况如下：

序号	股东姓名	主要任职情况
----	------	--------

序号	股东姓名	主要任职情况
1	尹同跃	奇瑞控股、奇瑞股份董事长兼总经理
2	周必仁	瑞创投资顾问，已退休
3	冯武堂	已退休
4	鲁付俊	奇瑞股份顾问，已退休
5	张屏	奇瑞股份顾问，已退休
6	李从山	奇瑞控股常务副总经理
7	高新华	奇瑞股份副总经理

根据对奇瑞汽车相关人员的访谈，公司自2000年起就与奇瑞汽车建立了业务合作关系，奇瑞汽车向发行人采购的主要原因是发行人在成本及质量管控、技术研发、产品开发、生产管理等方面具有较强优势。奇瑞汽车业务及项目定点主要流程包括布点申请、询价、上会定点、签订开发协议。参与决策的部门主要包括奇瑞汽车的采购、研发、质量、具体项目部等部门，最终决策由相关部门按市场化原则进行集体决策，参与决策的人员及部门根据供应商的能力、报价等情况进行客观独立判断。奇瑞汽车与发行人的业务在定价机制、交易条件、质量要求、结算方式等方面不存在差异化安排，且最近三年未发生重大变化。

根据瑞创投资于2024年2月出具的确认函，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，瑞创投资对发行人的间接投资占瑞创投资截至2023年12月31日净资产的比例不超过0.3%。瑞创投资7名持股超过1%的股东均不直接参与奇瑞汽车与发行人的项目定点决策；其余股东持股比例较低（间接持有发行人股份不超过1.59万股），间接享有的发行人权益较小。瑞创投资股东在奇瑞汽车按各自权限开展日常经营管理工作，相关人员均无权单独决定奇瑞汽车与发行人的业务及项目定点，且与发行人及其关联方不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系，奇瑞汽车与发行人的业务均按市场化原则开展，瑞创投资股东未发挥特殊作用。

2023年8月，瑞创投资出具《确认函》，确认：“本企业投资的企业及本企业主要人员（包括股东、董事、监事及高级管理人员，下同）任职的企业（以下统称为“关联企业”）在供应商选择、业务决策、定价等方面具有独立、健全的决策机制，其相关业务及项目定点均由其相关部门按市场化原则进行集体决策，参与决策的人员及部门根据供应商或客户的能力、报价等情况进行客观独立判断，不存在利用决策权限及投资关系向包括发行人及其子公司在内的供应商或客户进

行业务倾斜或利益输送的情形。本企业及关联企业具有严格的廉洁管理制度；自2020年1月至今，本企业的主要人员与发行人及其关联方（包括发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及前述人员关系密切的家庭成员）、本次发行的中介机构及其主要人员（包括各中介机构的负责人、高级管理人员、经办人员及前述人员关系密切家庭成员）均不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系，不存在交易、业务往来、资金往来、商业贿赂或不正当利益输送情形。”

（五）奇瑞汽车及其关联方是否通过他人代持发行人股份，是否存在利益输送或其他利益安排

根据发行人股东名册及发行人全体股东提供的调查表、确认函、出资凭证，并经访谈，截至本回复出具之日，发行人股东总数为42名，发行人股东所持股份均为股东真实直接持有，不存在股权代持、利益输送或其他利益安排。

根据瑞创投资出具的确认函，瑞创投资持有的国富基金股权均为其直接真实持有，瑞创投资及其股东不存在委托他人或接受他人委托代为持有国富基金或发行人股份的情形，也不存在利益输送或其他利益安排。

通过上述核查，国富基金的设立背景系其股东有意进入股权投资领域，参与资本市场的发展；设立目的系实现专业化投资及投资回报，并促进具有先进技术及管理能力的中小企业发展；国富基金主要从事对拟上市企业及具有上市潜力的中小企业进行股权投资；国富基金属于独立运作的专业投资机构，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，其在国富基金的主要作用系按照章程约定向国富基金缴纳出资，通过行使股东权利及其委派的董事共同参与投资决策。发行人与奇瑞汽车的业务均按市场化原则开展，瑞创投资股东未发挥特殊作用；发行人股东所持股份均为股东真实直接持有，奇瑞汽车及其关联方不存在通过他人代持发行人股份的情形，与发行人及其股东之间不存在利益输送或其他利益安排。

三、按非定点采购价格测算广汽集团、广汽本田等客户的毛利率及与奇瑞汽车差异情况（定点钢材替换成非定点钢材），结合发行人同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性；结合奇瑞汽车其他供应商供应同类产品供应价格及毛利率情况，说明发行人向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性。

（一）按非定点采购价格测算广汽集团、广汽本田等客户的毛利率及与奇瑞汽车差异情况，结合发行人同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性

1、广汽集团

（1）结合发行人定点采购和非定点采购车用钢材的价格差异情况，以及对广汽集团定点采购产品中材料占比情况，将对广汽集团汽车零部件收入成本模拟为非定点采购情况如下：

报告期内，广汽集团定点采购供应商为广汽宝商，发行人对广汽宝商的定点采购车用钢材单价与发行人非定点车用钢材的单价情况如下：

单位：元/KG

采购形式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定点采购-广汽宝商	8.13	8.64	8.12	6.55
非定点采购	4.58	5.08	6.03	4.44

报告期内，发行人销售给广汽集团的定点采购产品中材料占比情况如下：

单位：%

客户名称	定点采购产品成本中钢材占比			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广汽集团	61.57	59.92	61.55	60.89

发行人对广汽集团销售的产品分为钢结构产品和铝结构产品，报告期内受铝材市场价格变动的影响，铝结构产品毛利率水平波动较大。扣除铝结构产品后模拟后广汽集团与奇瑞汽车的毛利率对比情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	-2.76	-4.10	-3.42	-5.37

由上表可见，扣除铝结构产品并将钢材模拟为非定点采购后，广汽集团汽车零部件产品毛利率略低于奇瑞汽车。

（2）发行人对奇瑞汽车和广汽集团的同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况

报告期内，发行人对奇瑞汽车的产品主要为钢结构的车身件和底盘件，对广汽集团的产品主要为钢结构和铝结构的车身件，双方的同类型产品为钢结构车身件。

对比发行人销售给奇瑞汽车和广汽集团钢结构车身件单价、单位成本和单位毛利情况如下：

单位：元/件

项目	主要客户	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
平均单价	奇瑞汽车	16.59	19.00	19.01	15.24
	广汽集团	34.28	30.32	29.76	23.79
	差异	17.69	11.32	10.75	8.55
平均单位成本	差异	14.87	10.39	9.15	7.36
平均单位毛利	差异	2.82	0.93	1.60	1.19

注：广汽集团钢结构车身件平均单价为模拟为非定点采购后的单价，平均单位成本差异、平均单位毛利差异为模拟为非定点采购后的差异。

发行人对奇瑞汽车和广汽集团的钢结构车身件销售单价和单位成本存在差异，主要系产品结构、单位人工及制造费用差异等原因所致。

报告期内，发行人供应奇瑞汽车的车身件产品主要为副车架总成、侧围内板前部总成、门槛加强总成等，供应广汽集团的车身件产品主要为各类横梁总成、充电口总成等，发行人供应给双方产品不存在完全相同的产品。奇瑞汽车产品的平均单价低于广汽集团。

报告期内，发行人对广汽集团的产品产地主要位于广东省广州市、浙江省绍兴市和湖北省宜昌市，对奇瑞汽车的产品产地主要位于安徽省芜湖市，两地单位用工成本存在较大差异；另相较于广州、绍兴及宜昌地区，发行人芜湖地区的设备折旧金额较低，单位制造费用较低。

对比发行人芜湖地区与广州等地区的用工成本、机器设备价值及折旧、成新率等情况如下：

项目	区域	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均生产人员数量（人）	芜湖地区	712.00	643.00	393.00	282.00
	广州等地区	505.00	540.00	442.00	413.00
生产人员薪酬（万元）	芜湖地区	3,025.29	5,265.26	3,111.74	1,758.52
	广州等地区	2,241.60	4,494.32	3,167.74	2,510.72
平均生产人员薪酬（万元/人）	芜湖地区	4.25	8.19	7.92	6.24
	广州等地区	4.44	8.32	7.17	6.08
机器设备账面价值（万元）	芜湖地区	8,658.86	5,433.22	2,892.11	2,617.44
	广州等地区	5,478.78	5,770.54	5,169.10	6,183.43
机器设备成新率（%）	芜湖地区	60.17	48.71	35.93	35.64
	广州等地区	36.22	38.83	39.24	47.76
机器设备当期折旧金额（万元）	芜湖地区	459.54	564.45	434.45	377.98
	广州等地区	557.76	1,244.86	1,242.83	1,206.92
当期汽车零部件销量（万件）	芜湖地区	2,466.41	4,167.25	2,785.98	1,939.41
	广州等地区	429.92	910.69	802.49	668.47
单位生产人工费（元/件）	芜湖地区	1.23	1.26	1.12	0.91
	广州等地区	5.21	4.94	3.95	3.76
单位机器设备折旧费（元/件）	芜湖地区	0.19	0.14	0.16	0.19
	广州等地区	1.30	1.37	1.55	1.81

注 1：芜湖地区包含母公司大昌科技和子公司芜湖中瑞；广州等地区为子公司广州中益、浙江吉山和宜昌永山。

注 2：生产人员人数及薪酬包含间接人工、劳务派遣及劳务外包。

报告期内，芜湖地区人均薪酬高于广州等地区人均薪酬，主要系芜湖地区产量较大，工作强度较高所致。芜湖地区机器设备账面价值逐年增加，主要系随着业务增长，发行人增加设备投入所致。芜湖地区机器设备折旧金额随着设备投入的增加，逐年增加。广州等地区机器设备账面价值及机器设备折旧金额较为稳定。

报告期内，因芜湖地区的销量显著高于广州等地区，生产人员薪酬及机器设备折旧金额对单位产品成本的影响随产量的变化而变动，导致芜湖地区的单位生产人员薪酬和单位机器设备折旧金额小于广州等地区。

报告期内，广汽集团与奇瑞汽车的钢结构车身件产品单位人工成本和制造费

用对比如下：

单位：元/件

单位人工成本和制造费用	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奇瑞汽车①	2.17	2.60	2.15	1.92
广汽集团②	8.99	8.51	7.96	6.85
差异③=②-①	6.82	5.91	5.81	4.93

注：制造费用除机器设备折旧外还包括间接人工、能耗费、厂房折旧、低值易耗品等费用。

扣除单位直接人工和制造费用的影响后，双方钢结构车身体毛利率水平情况如下：

单位：%

项目	汽车零部件			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	1.83	-	1.36	1.46

注：上表毛利率差异系将广汽集团单位直接人工成本模拟为奇瑞汽车单位人工成本和制造费用后重新计算的毛利率差异。

由上表可见，将单位人工成本和制造费用还原至同一水平的情况下，发行人对奇瑞汽车和广汽集团的钢结构车身体产品毛利率水平差异较小。

2、广汽本田

（1）结合发行人定点采购和非定点采购车用钢材的价格差异情况，以及对广汽本田定点采购产品中材料占比情况，将对广汽本田汽车零部件收入成本模拟为非定点采购情况如下：

报告期内，广汽集团定点采购供应商为广汽本田和本田贸易，发行人对广汽本田和本田贸易的定点采购车用钢材单价与发行人非定点车用钢材的单价情况如下：

单位：元/KG

采购形式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定点采购-广汽本田、本田贸易	8.51	9.19	7.57	7.10
非定点采购	4.58	5.08	6.03	4.44

报告期内，发行人销售给广汽本田的定点采购产品中材料占比情况如下：

单位：%

客户名称	定点采购产品成本中直接材料占比-扣除配套件			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广汽本田	59.37	61.58	60.86	65.88

报告期内，发行人销售给奇瑞汽车的汽车零部件全部为同步开发产品，销售给广汽本田的产品分为同步开发和来模加工。相较于同步开发，来模加工的毛利率水平较低。将广汽本田同步开发产品模拟为非定点采购成本后与奇瑞汽车的毛利率对比情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	-2.65	-3.87	-4.87	-7.17

由上表可见，将广汽本田同步开发汽车零部件产品模拟为非定点采购后，广汽本田同步开发汽车零部件产品毛利率略低于奇瑞汽车。

（2）发行人对奇瑞汽车和广汽本田的同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况

报告期内，发行人对奇瑞汽车的汽车零部件产品主要为同步开发钢结构车身件和底盘件，对广汽本田的汽车零部件产品主要为同步开发和来模加工的钢结构车身件，双方的同类产品为同步开发钢结构车身件，对比同类产品单价、单位成本和单位毛利情况如下：

单位：元/件

项目	主要客户	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价	奇瑞汽车	16.59	19	19.01	15.24
	广汽本田	62.55	46.46	40.85	37.32
	差异	45.96	27.46	21.84	22.08
平均单位成本	差异	37.96	23.80	18.50	18.24
平均单位毛利	差异	8.00	3.66	3.34	3.84

注：广汽本田钢结构车身件平均单价为模拟为非定点采购后的单价，平均单位成本差异、平均单位毛利差异为模拟为非定点采购后的差异。

由上表可见，发行人对奇瑞汽车和广汽本田的钢结构车身件销售单价和单位成本存在较大差异，主要系双方产品结构存在较大的差异。发行人供应奇瑞汽车的主要零部件包括侧围内板前部总成、门槛加强总成等车身件，供应广汽本田的

主要零部件包括各类左右前地板、后地板、尾门隔板、发罩内板、加油口盖总成、仪表台横梁总成等。双方产品生产工艺不同，在产品结构上存在较大差异，导致产品单价和单位成本差异较大。

发行人对广汽本田的产品产地主要位于广东省广州市，对奇瑞汽车的产品产地位于安徽省芜湖市，两地单位用工成本存在较大差异；另相较于广州地区，发行人芜湖地区的设备折旧金额较低，单位制造费用较低。报告期内，广汽本田与奇瑞汽车的钢结构车身体产品单位人工成本和制造费用对比如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奇瑞汽车①	2.17	2.60	2.15	1.92
广汽本田②	14.47	14.95	12.09	12.94
差异③=②-①	12.30	12.35	9.94	11.02

注：制造费用除机器设备折旧外还包括间接人工、能耗费、厂房折旧、低值易耗品等费用。

扣除单位人工成本和制造费用的影响后，双方同步开发钢结构车身体毛利率水平情况如下：

单位：%

项目	汽车零部件			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	1.80	2.09	1.45	2.35

注：上表毛利率差异系将广汽本田单位直接人工成本模拟为奇瑞汽车单位人工成本和制造费用后重新计算的毛利率差异。

由上表可见，将单位人工成本和制造费用还原至同一水平的情况下，发行人对广汽本田的同步开发钢结构车身体产品毛利率略高于奇瑞汽车，差异较小。

报告期内发行人芜湖地区与广州等地区用工成本、机器设备价值及成新率等对比情况详见上述广汽集团回复。

综上所述，发行人对奇瑞汽车销售毛利率较高的原因主要系产品差异、非定点采购钢材价格较低以及芜湖基地单位用工成本、单位机器设备折旧费更低导致的成本差异，以上原因具有合理性。

（二）结合奇瑞汽车其他供应商供应同类产品供应价格及毛利率情况，说

明发行人向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性

报告期内，为奇瑞汽车供应发行人同类产品的其他一级供应商主要包括芜湖常瑞、成飞瑞鹄等。

经访谈了解，奇瑞汽车对于发行人、芜湖常瑞、成飞瑞鹄等同类产品的一级供应商，使用相同的产品价格模型，产品价格中的材料价格、冲次费、焊接费以及其他费用率保持一致，在调整价格时同步进行调整。

因芜湖常瑞和成飞瑞鹄分别为上市公司常青股份和成飞集成子公司，业务毛利率信息未公开披露，对比报告期内发行人奇瑞汽车毛利率与上市公司分部毛利率情况如下：

单位：万元

单位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
常青股份-华东地区	营业收入	未披露	205,898.15	179,389.37	143,086.89
	营业成本	未披露	167,449.37	149,450.17	116,262.70
	毛利率	未披露	18.67%	16.69%	18.75%
成飞集成-华东地区	营业收入	未披露	110,788.87	92,470.96	64,159.73
	营业成本	未披露	95,737.32	77,432.93	50,658.38
	毛利率	未披露	13.59%	16.26%	21.04%
发行人-奇瑞汽车	营业收入	30,384.60	50,774.13	38,747.51	23,864.28
	毛利率区间	15%-30%			

注：常青股份系芜湖常瑞母公司；成飞集成全称为四川成飞集成科技股份有限公司，系成飞瑞鹄母公司。上述同行业信息来源于上市公司定期报告。

因发行人与常青股份对于废料的会计处理存在差异，常青股份未单独核算废料销售收入成本，现将发行人废料销售收入成本还原至汽车零部件，对比情况如下：

单位：万元

单位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
常青股份-华东地区	营业收入	未披露	205,898.15	179,389.37	143,086.89
	营业成本	未披露	167,449.37	149,450.17	116,262.70
	毛利率	未披露	18.67%	16.69%	18.75%
成飞集成-华东地区	营业收入	未披露	110,788.87	92,470.96	64,159.73
	营业成本	未披露	95,737.32	77,432.93	50,658.38

	毛利率	未披露	13.59%	16.26%	21.04%
发行人-奇瑞汽车	营业收入	30,384.60	50,774.13	38,747.51	23,864.28
	毛利率区间	10%-26%			

常青股份和成飞集成未单独披露对奇瑞汽车的销售情况，上述同行业信息为华东地区销售情况。发行人对奇瑞汽车毛利率在 2020 年度和 2021 年度高于常青股份华东地区毛利率，2022 年度低于常青股份华东地区毛利率；发行人对奇瑞汽车毛利率在 2020 年度-2022 年度高于成飞集成华东地区。

由于同行业公司毛利率包含其他客户，无法直接进行对比分析，上述对比情况存在一定的偏差。另相较于常青股份和成飞集成，发行人用工成本较低，人员平均薪酬具体情况如下：

单位：万元

单位名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
常青股份	未披露	12.21	11.54	9.34
成飞集成	未披露	18.51	19.52	16.18
发行人	5.46	11.03	10.02	8.22

根据常青股份和成飞集成在定期报告内披露的财务数据，对比发行人与芜湖常瑞、成飞瑞鹄相关财务数据情况如下：

单位：万元；%

单位	项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
芜湖常瑞	总资产	79,688.56	78,513.54	62,665.67	50,281.74
	营业收入	39,686.76	76,362.03	57,534.37	35,312.19
	净利润	3,503.78	7,454.32	4,428.65	3,610.99
	净利率	8.83	9.76	7.70	10.23
成飞瑞鹄	总资产	122,066.46	109,289.72	85,481.79	69,853.99
	营业收入	63,254.20	105,848.75	82,387.85	51,139.07
	净利润	4,439.76	9,435.90	7,876.20	3,216.56
	净利率	7.02	8.91	9.56	6.29
发行人-芜湖地区	总资产	137,975.61	131,182.99	109,666.82	75,425.20
	营业收入	39,743.46	67,836.75	50,855.71	31,156.84
	净利润	2,896.89	5,792.58	3,921.93	3,702.28
	净利率	7.29	8.54	7.71	11.88

注 1：上述同行业信息来源于上市公司定期报告。

注 2：上述发行人芜湖地区包含母公司大昌科技、子公司芜湖中瑞和芜湖中山。

由上表可见，发行人芜湖地区资产规模高于芜湖常瑞和成飞瑞鹄，净利率水平与芜湖常瑞和成飞瑞鹄差异较小，盈利水平基本一致。

综上所述，发行人对奇瑞汽车的产品定价方式与奇瑞汽车其他供应商供应同类产品的定价方式一致，不同供应商供应车身件的产品结构存在一定差异，毛利率水平受到产品结构等因素的影响有所差异。发行人芜湖区域盈利水平与奇瑞汽车供应发行人同类产品的其他一级供应商差异较小，发行人对奇瑞汽车销售毛利率水平合理。

四、说明与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整对发行人结算方式的原因，与奇瑞汽车其他供应商结算方式调整是否相同，发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流影响情况。

（一）说明与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整对发行人结算方式的原因，与奇瑞汽车其他供应商结算方式调整是否相同

奇瑞汽车为推广其供应链凭证的使用，2021 年 4 月调整了与公司的结算方式，由原本的“60%票据+40%现汇”修改为“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”，奇瑞汽车对其他供应商同步进行调整。

发行人基于票据的背书和使用需求，与奇瑞汽车经良好磋商后对于结算方式达成一致，同时调减了数字化应收债权凭证和现汇的结算比例，主要以银行承兑的方式进行结算付款。

其中数字化债权凭证为奇瑞系统内的“宝象”票据，相较于银行承兑汇票，“宝象”票据存在以下差异：

一、使用范围不同，“宝象”票据必须在奇瑞票据系统内使用，发行人的供应商需开通该系统，如未开通，发行人不能将“宝象”票据向其进行背书；

二、供应商接受度不同，相较于银行承兑汇票，发行人部分供应商不接收“宝

象”票据，例如马钢（芜湖）材料技术有限公司等供应商；

三、贴现利率不同，相较于银行承兑汇票，“宝象”票据的贴现利率较高。

发行人若按照“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的方式与奇瑞汽车进行结算，则需要接收大额的“宝象”票据，其使用效率低于银行承兑汇票，因此发行人与奇瑞汽车对结算方式进行了协商调整。

经访谈了解，奇瑞汽车在将结算方式调整为“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”后，其他供应商向奇瑞汽车提出了调整结算方式的需求。奇瑞汽车基于供应商的经营情况和资金运营情况，与供应商对结算方式进行了协商调整，不同供应商调整后的结算方式存在差异。奇瑞汽车根据各供应商的经营情况和资金运营情况对结算方式进行调整，对于发行人与同类产品供应商结算比例情况如下：

单位：%

结算方式	发行人			芜湖常瑞	成飞瑞鹄
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年 4-12 月		
现汇	1.68	1.49	4.37	0-5	0-5
银行承兑汇票	94.56	80.27	67.52	65-80	65-80
数字化应收债权凭证	3.75	18.24	28.11	20-30	20-30

注：上述芜湖常瑞和成飞瑞鹄结算比例为访谈奇瑞汽车采购人员获取的信息。

芜湖常瑞和成飞瑞鹄系上市公司子公司，资金实力较强，发行人报告期内随着业务规模的增加及合肥基地的建设资金需求较大，经与奇瑞汽车协商降低现汇和数字化应收债权凭证的结算比例，提高银行承兑汇票的结算比例。截至目前，奇瑞汽车在与发行人 2024 年的货款按照 30%数字化应收债权凭证进行结算。

（二）发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流影响情况

发行人接收的数字化应收债权凭证期限一般为 6 个月，在此基础上模拟发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式对财务数据和现金流的影响情况如下：

1、对财务数据的影响

发行人在 2021 年 4 月调整了与奇瑞汽车的结算方式，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，奇瑞汽车的回款情况对比如下：

单位：万元

奇瑞汽车回款情况	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年 4-12 月		
	发生	模拟	差异	发生	模拟	差异	发生	模拟	差异
现汇	419.63	9,963.62	9,543.99	712.98	19,131.37	18,418.39	1,722.96	15,757.38	14,034.42
银行承兑汇票	23,554.19	7,472.71	-16,081.48	38,391.71	14,348.53	-24,043.18	26,597.00	11,818.04	-14,778.96
数字化应收债权凭证	935.22	7,472.71	6,537.49	8,723.73	14,348.53	5,624.80	11,073.50	11,818.04	744.54
合计	24,909.04	24,909.04	-	47,828.42	47,828.42	-	39,393.46	39,393.46	-

由上表可见，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，奇瑞汽车回款中现汇及数字化应收债权凭证回款金额增加，银行承兑汇票的回款金额减少。现汇及银行承兑汇票回款金额的变动对发行人的损益项目无影响，数字化应收债权凭证回款金额增加将导致信用减值损失增加，影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年 度	2020 年 12 月 31 日/2020 年 度
应收账款变动(减少为“-”)	6,537.49	2,812.40	496.36	-
应收账款坏账准备变动(减少为“-”)	326.87	140.62	24.82	-
信用减值损失变动(减少为“-”)	326.87	140.62	24.82	-
所得税费用变动(减少为“-”)	-49.03	-21.09	-3.72	-
净利润变动(减少为“-”)	-277.84	-119.53	-21.10	-
调整后净利润	2,887.79	7,404.08	6,964.96	4,496.19
调整后扣非净利润	2,745.95	6,461.67	5,800.23	3,668.18

注：当期增加的数字化应收债权凭证回款金额视同于增加了信用期延长了 6 个月的应收账款，结算方式的变化对 2020 年度的财务数据无影响。

由上表可见，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，发行人报告期内的净利润分别减少 0 万元、21.10 万元、119.53

万元和 277.84 万元。

2、对现金流的影响情况

如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，对经营活动现金净流量影响金额模拟如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	发生	模拟	差异	发生	模拟	差异
奇瑞汽车回款金额①	24,909.04	24,909.04	-	47,828.42	47,828.42	-
其中：现汇回款金额②	419.63	9,963.62	9,543.99	712.98	19,131.37	18,418.39
现汇回款形成的经营活动现金流入③=②	419.63	9,963.62	9,543.99	712.98	19,131.37	18,418.39
数字化债券凭证回款金额④	935.22	7,472.71	6,537.49	8,723.73	14,348.53	5,624.80
银行承兑汇票回款金额⑤	23,554.19	7,472.71	-16,081.48	38,391.71	14,348.53	-24,043.18
按照当期票据使用比例计算上述票据使用情况：						
背书⑥	9,591.26	3,042.89	-6,548.37	23,178.28	8,662.66	-14,515.63
到期托收⑦	6,284.89	1,993.92	-4,290.97	6,064.76	2,266.64	-3,798.11
贴现⑧	1,963.65	622.98	-1,340.67	2,983.62	1,115.10	-1,868.52
银行承兑汇票回款形成的经营活动现金流入⑨=⑦+⑧	8,248.54	2,616.90	-5,631.64	9,048.38	3,381.74	-5,666.64
数字化债权凭证到期回款⑩	467.61	3,736.36	3,268.75	4,361.87	7,174.26	
合计形成的经营活动现金流入⑪=③+⑨+⑩	9,135.78	16,316.87	7,181.09	14,123.23	29,687.38	15,564.15
银行承兑汇票回款对经营活动现金流出影响⑫=-⑥	-9,591.26	-3,042.89	6,548.37	-23,178.28	-8,662.66	14,515.63
模拟对经营活动现金净流量影响⑬=⑪-⑫	—	—	632.72	—	—	1,048.52

(续上表)

项目	2021 年度			2020 年度
	发生	模拟	差异	发生
奇瑞汽车回款金额①	43,396.95	43,396.95	-	43,396.95
其中：现汇回款金额②	1,816.45	15,850.87	14,034.42	1,816.45

项目	2021 年度			2020 年度
	发生	模拟	差异	发生
现汇回款形成的经营活动现金流入③=②	1,816.45	15,850.87	14,034.42	1,816.45
数字化债券凭证回款金额④	11,073.50	11,818.04	744.54	-
银行承兑汇票回款金额⑤	30,507.00	15,728.04	-14,778.96	41,580.50
按照当期票据使用比例计算上述票据使用情况：				
背书⑥	20,896.44	10,773.26	-10,123.17	28,481.47
到期托收⑦	1,201.40	619.39	-582.01	1,637.49
贴现⑧	6.03	3.11	-2.92	8.22
银行承兑汇票回款形成的经营活动现金流入⑨=⑦+⑧	1,207.44	622.50	-584.94	1,645.71
数字化债权凭证到期回款⑩	3,691.17	3,939.35	248.18	
合计形成的经营活动现金流入⑪=③+⑨+⑩	6,715.05	20,412.72	13,697.67	3,462.16
银行承兑汇票回款对经营活动现金流出影响⑫=-⑥	-20,896.44	-10,773.26	10,123.17	-28,481.47
模拟对经营活动现金净流量影响⑬=⑪-⑫	—	—	3,574.49	—

注：模拟回款金额以当期回款金额按照“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”结算方式模拟测算；票据使用情况模拟测算按照当期银行承兑汇票使用比例进行测算。

发行人因与奇瑞汽车调整结算方式对现金流的影响情况对比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动现金流量净额	3,858.06	13,603.41	-989.16	3,652.53
还原上述结算方式影响	632.72	1,048.52	3,574.49	—
调整后经营活动现金净流量	4,490.78	14,651.93	2,585.33	3,652.53

由上表可见，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，发行人报告期内的经营活动现金流量净额分别增加 0 万元、3,574.49 万元、1,048.52 万元和 632.72 万元。

五、说明奇瑞汽车对其他供应商收入确认方式、报告期内发行人对奇瑞汽车收入确认政策变动情况，发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因及合理性；结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确，2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性。

（一）说明奇瑞汽车对其他供应商收入确认方式、报告期内发行人对奇瑞汽车收入确认政策变动情况，发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因及合理性

奇瑞汽车根据采购的零部件应用场景不同，对冲压及焊接件一级供应商的采购确认主要分为两种方式，分别为用于国内产线生产的常规件按照领用确认、对于备品备件和用于出口的全散件组装件（简称 CKD）为验收后直接确认。

奇瑞汽车采购的冲压及焊接件对公司的确认方式和其他冲压及焊接件一级供应商（芜湖常瑞、成飞瑞鹄）一致。其中芜湖常瑞、成飞瑞鹄的母公司系公众公司，其对外披露的收入确认政策为：

公司	收入确认政策
常青股份	非上线结算方式下，发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入
	上线结算方式下，发货至客户指定地点，客户上线使用后出具验单，公司在收到客户验单后确认收入
成飞集成	公司汽车零部件销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，公司已将产品发运至客户或第三方仓库，根据客户实际领用，并经客户以电子邮件或专用系统等方式确认后确认收入。

注：芜湖常瑞为常青股份子公司；成飞瑞鹄为成飞集成子公司。

发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因系奇瑞汽车两种采购确认方式导致的控制权转移时点不同所致，奇瑞汽车根据不同的使用需求下达相应订单，用以区分验收确认及领用确认，发行人根据订单要求，选取相应的收入确认方式。

报告期内，发行人对奇瑞汽车收入确认政策未发生变动，相关收入确认符合业务实质和《企业会计准则》规定，具有合理性。

（二）结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确，2020 年

和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性

1、结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确

报告期内，发行人对奇瑞汽车领用确认收入的具体情况如下：

客户	销售模式	期间	控制权转移条款	收入确认依据	确认周期	控制权转移时点	报告期内是否变动
奇瑞汽车	领用确认	2020/1/1 至 2023/6/30	1.在向奇瑞公司交付合同货物前，供应商应对合同货物进行出厂检验。在交付合同货物时，供应商应提供《供货清单》，奇瑞公司在接收交货时的签字或盖章不应被视为对合同货物的最终验收。供应商提供的合同货物经奇瑞公司验收并使用，双方确认使用数量。 2.甲方根据《出库汇总表》[通常情况下，出表时间（即上个月的消耗确认）为每月月初第一周]的数量与乙方结算。	寄售结算报表	每月月初对上个月的消耗进行确认	寄售结算报表记载的领用时点	否

如上表所示，领用确认模式下，奇瑞汽车每月月初对上个月的消耗进行确认，出具寄售结算报表。发行人对当月消耗的汽车零部件确认收入。奇瑞汽车领用确认对发行人第四季度收入确认的影响取决于奇瑞汽车对发行人汽车零部件的实际消耗情况。报告期内，发行人第四季度奇瑞汽车领用确认的收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第四季度收入	——	10,841.05	10,613.35	8,067.45
12 月份收入	——	1,920.43	3,387.02	3,072.78
占第四季度比重	——	17.71%	31.91%	38.09%

注：2022 年 12 月受供应链不畅影响，奇瑞汽车领用确认的收入金额较低。

综上所述，发行人不存在集中确认收入的情形，收入确认时点准确。

2、2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性

报告期内，发行人各季度销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	26,330.16	42.25	21,071.04	19.57	14,354.69	17.38	6,968.12	12.12
第二季度	35,985.99	57.75	23,089.28	21.45	18,816.68	22.79	12,773.90	22.21

第三季度	——	——	30,318.40	28.16	20,797.33	25.19	13,388.02	23.28
第四季度	——	——	33,185.34	30.82	28,607.14	34.64	24,373.20	42.39
合计	62,316.15	100.00	107,664.07	100.00	82,575.84	100.00	57,503.24	100.00

公司收入的时间分布主要受到项目量产时间、新项目承接等因素的影响，而上述因素主要取决于整车车型开发和生产计划，不存在特别明显的季节性特征，但受春节长假对生产的影响，第一季度的收入占比较低，受元旦、春节等购车高峰因素影响，主机厂提前排产，公司第四季度的收入占比高于全年平均。其中，2020 年第四季度收入占比最高，除第四季度为销售旺季的原因外，还因为 2020 年度第一季度收入受供应链不畅影响实现收入较少所致；2022 年度第四季度收入占比较 2021 年度低，主要系 2022 年度第四季度受供应链不畅影响实现收入较少所致。

报告期内，可比公司收入按照季度分布情况如下所示：

单位：%

期间	项目	博俊科技	多利科技	无锡振华	长华集团	常青股份	华达科技
2023 年 1-6 月	第一季度	40.43	47.64	43.64	40.34	51.28	45.38
	第二季度	59.57	52.36	56.36	59.66	48.72	54.62
	第三季度	-	-	-	-	-	-
	第四季度	-	-	-	-	-	-
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2022 年度	第一季度	16.23	21.91	23.67	24.36	23.26	21.76
	第二季度	17.40	19.25	18.68	17.26	24.38	19.80
	第三季度	26.58	30.11	28.94	27.92	27.58	26.62
	第四季度	39.79	28.73	28.71	30.46	24.78	31.82
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2021 年度	第一季度	16.10	15.10	21.22	22.77	25.91	18.94
	第二季度	20.03	27.75	20.38	24.56	26.98	27.53
	第三季度	27.02	25.34	24.69	22.08	22.63	20.74
	第四季度	36.85	31.81	33.71	30.59	24.49	32.79
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2020 年度	第一季度	14.76	12.56	13.28	15.64	18.56	12.14
	第二季度	23.07	23.28	25.32	21.86	26.58	24.25

期间	项目	博俊科技	多利科技	无锡振华	长华集团	常青股份	华达科技
	第三季度	32.56	28.59	26.26	29.50	25.87	22.69
	第四季度	29.60	35.57	35.14	33.00	28.99	40.92
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

如上表所示，公司与可比公司之间收入季节分布不存在明显差异。

六、结合上述情况及发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，按照《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示相关风险，并说明发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性，是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性。

（一）结合上述情况及发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，按照《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示相关风险

报告期内，发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入占比分别为 43.35%、50.70%、50.01%和 51.06%，毛利贡献占比超过 50%。根据《监管规则适用指引——发行类第5号》的规定“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖”，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖。

为充分揭示上述相关风险，发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）重大风险提示”与“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中更新、补充披露如下：

“1、客户集中度较高和单一客户重大依赖的风险

公司主要客户为国内知名主机厂和汽车零部件供应商。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司主营业务前五大客户的收入分别为 50,563.63 万元、71,132.31 万元、91,741.94 万元和 54,024.19 万元，占主营业务收入的比例分别为 91.85%、91.72%、90.28%和 90.79%，客户集中度较高，主要包括奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等。公司客户集中度较高主要系主机厂为了保证汽车性能和质量的稳定性，对零部件供应商有较为严格的资格认证，认证门槛高，认证周期长。零部件供应商一旦认证通过后，与主机厂将形成长期稳定的合作关系。

报告期内，公司来自奇瑞汽车主营业务收入分别为 23,864.28 万元、39,322.05 万元、50,816.18 万元和 30,384.60 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 43.35%、50.70%、50.01%和 51.06%，公司对奇瑞汽车存在重大依赖。**如果公司未来与奇瑞汽车的合作关系发生重大不利变化，包括奇瑞汽车的汽车零部件需求大幅减少、公司的主要产品由于技术迭代等原因难以满足奇瑞汽车的需求、市场竞争加剧导致供应份额减少等情况发生，将对公司经营业绩带来重大不利影响。**

虽然公司与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等主要客户建立了长期稳定的合作关系，且这些客户多为信誉度较高的优质客户，但公司若不能通过技术创新、服务提升等方式及时满足上述客户提出的业务需求，或上述客户因为市场低迷等原因使其自身经营情况发生变化，导致其对公司产品的需求大幅下降，或者公司不能持续拓展新的客户和市场，公司将面临一定的因客户集中度较高和大客户依赖而导致的经营风险。”

（二）说明发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性，是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性

1、合理性

（1）下游汽车行业具有市场占比集中的特性

公司下游客户的行业为汽车行业，具有主机厂认证门槛高、技术及资金壁垒高等特性，规模效益明显。根据中汽协数据，2020 年度、2021 年度和 2022 年度，中国汽车销量前十的企业共销售 2,264.4 万辆、2,262.1 万辆和 2,314.8 万辆、分别占汽车销售总量的 89.5%、86.1%和 86.2%，市场占比较为集中，从而导致包括公司在内的上游汽车零部件供应商客户集中度普遍较高。

（2）公司与奇瑞汽车拥有长久且稳定的合作关系

奇瑞汽车对零部件供应商的认证门槛高、认证周期长，一旦认证通过后即形成长期稳定的合作关系。而公司在设立之初就与奇瑞汽车建立了业务合作关系，其后凭借良好的产品性能和优良的服务，与奇瑞汽车建立了长期、稳定的战略合作关系。这种长期稳定的合作关系为公司提供了持续稳定的订单和收入来源，有助于确保公司的经营稳定性和可持续性发展。

(3) 奇瑞汽车自身业务发展迅速

根据中国汽车工业协会数据，2020 年度、2021 年度和 2022 年度，我国汽车销量数量分别为 2,531.1 万辆、2,608.2 万辆和 2,701.1 万辆，年复合增长率为 3.30%，呈逐年上升的趋势。随着我国汽车工业不断发展，中国自主品牌发展迅速，奇瑞汽车抓住机遇，大力发展自身业务，销量快速增长。2020 年度、2021 年度和 2022 年度，奇瑞汽车销量分别为 73 万辆、96.19 万辆和 123.27 万辆，年复合增长率为 29.95%，销量增速高于我国汽车销量的整体增速。公司作为奇瑞汽车重要的一级供应商，随着奇瑞汽车销量的增加，公司配套的产品销售也呈快速增长趋势，相应的产品收入占比增加。

(4) 公司自身发展战略选择

公司出于自身发展战略的考虑，在市场竞争中抓住了奇瑞汽车业务快速扩张的机遇，积极投入资源服务这一大客户。通过与奇瑞汽车的密切合作，公司能够更好地理解汽车行业对于上游供应商的需求，了解行业的最新动态和发展趋势，并提供更加贴合客户要求的产品和服务。这种集中资源服务大客户的策略不仅有助于提升公司在汽车零部件市场的市场份额，还能够提升公司在技术、质量和交付等方面的能力，在竞争激烈的市场中保持竞争优势，从而为公司未来的业务发展奠定了坚实的基础。

综上，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖具有合理性。

2、客户稳定性

(1) 主机厂存在供应商黏性

汽车零部件的性能和质量直接影响整车的质量和安全性，因此主机厂对于汽车零部件厂商有着严格的认证机制。一般而言，汽车零部件企业要通过独立第三方的 IATF16949:2016 质量管理体系认证。同时，主机厂对供应商的技术能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况、历史业绩等多方面指标进行综合考察，全部合格后方能纳入合格供应商名录。由于主机厂对供应商认证严格、周期较长、需要投入大量的资源和时间才能获得一级供应商资格，因此，零部件供应商一旦认证通过后，与主机厂将形成长期稳定的合作关系。

这种高准入门槛的存在使得主机厂若更换主要一级供应商需要投入大量的资源和时间，同时也会面临市场认可度、技术能力等多方面的考虑，因此难以轻易更换。

(2) 公司与奇瑞汽车合作历史悠久

公司在设立之初就与奇瑞汽车建立了业务合作关系，一起经历了二十多年的共同成长与发展，双方在业务合作中共同克服了各种挑战，共同实现了业务目标，建立了长期的相互信任和忠诚度。悠久的合作历史也为公司与奇瑞汽车今后的合作打下了坚实的基础，保障了双方合作关系的稳定性。

(3) 公司与奇瑞汽车进行大量同步开发

报告期内，公司对奇瑞汽车主营业务收入中同步开发产品收入为 22,456.75 万元、37,954.79 万元、49,276.17 万元和 30,353.20 万元，占比为 94.10%、96.52%、96.97%和 99.90%。随着合作项目不断增加以及产品同步开发程度加深，公司产品已经逐渐覆盖奇瑞汽车的主要车型。

公司与奇瑞汽车进行大量同步开发意味着双方在产品研发和创新方面有着密切的合作关系。通过紧密合作开发，公司可以更好地理解奇瑞汽车的产品需求和市场趋势，及时进行产品改进和创新，以满足客户的需求。同步开发不仅有助于提升产品的竞争力，也为双方建立了深厚的合作基础，增强了双方的合作黏性。同时，大量同步开发使得公司与奇瑞汽车之间的供应链高度整合，双方对于产品和生产的各个环节都有着密切的关注和控制。这种供应链的高度整合不仅有助于提高供应链的灵活性和响应速度，也为双方建立了更加牢固的合作关系，降低了合作风险，保障了合作的稳定性。

综上，公司与奇瑞汽车的合作关系具有稳定性。

3、业务持续性

(1) 公司与奇瑞汽车的定点项目存量充足

公司与奇瑞汽车在现有车型合作基础上，持续扩大合作范围，为即将量产的新车型提供配套服务。截至 2023 年 6 月 30 日，公司与奇瑞汽车确定合作的已定

点尚未量产的车型有 7 个，零部件数量共 46 个。具体情况如下：

定点车型	定点零部件数量（个）	定点零部件单价合计（元）
E03	8	390.75
E0Y	11	425.47
EH3	12	525.11
T18FL3 澳新右舵	2	93.40
T19CEV（A0 级 SUV）	1	636.00
T1EJ	2	79.50
T1EJPHEV（四驱）	10	526.00

公司凭借优质的产品和服务、较强的技术研发和创新能力以及长期与客户同步开发的合作经历，已经与奇瑞汽车建立了长期、稳定的战略合作关系，随着双方业务持续的发展，预计公司将获得更多的零部件产品定点。

（2）奇瑞汽车业务增长趋势持续向好

随着我国汽车工业不断发展，中国自主品牌发展迅速，奇瑞汽车抓住机遇，大力发展自身业务，销量快速增长。2020 年度、2021 年度和 2022 年度，奇瑞汽车销量分别为 73 万辆、96.19 万辆和 123.27 万辆，年复合增长率为 29.95%，销量增速高于我国汽车销量的整体增速。

近年来，奇瑞汽车在国内外汽车市场的市场地位逐步提升，持续推出新的汽车产品线，并不断扩大其产品覆盖范围，大力开拓海外市场，预计未来数年内将持续保持强劲的增长势头。

综上，发行人与奇瑞汽车的业务具有持续性。

4、发行人未来持续经营能力

从上述说明可以看出，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖具有合理性，发行人与奇瑞汽车的合作关系稳定且业务具有持续性。发行人未来与奇瑞汽车相关的经营业务发生重大不利变化的可能性较低。

公司除了奇瑞汽车之外，还与广汽集团、广汽本田、吉利汽车、长安汽车、小鹏汽车、东风日产、零跑汽车、江铃汽车、长城汽车、江淮汽车、本特勒、马瑞利等知名汽车生产厂商和汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。此外，

公司正在与大众安徽、大众一汽零部件及比亚迪等企业开展合作，进行新能源汽车车身件和底盘件等零部件产品的开发。较为丰富的客户资源意味着公司可以不仅仅依赖于奇瑞汽车这一特定客户的订单和业务，还可以通过与多个客户开展更深入的合作，以减少对单一客户的依赖，从而降低公司的经营风险。

公司注重持续投入研发创新，积累并拥有了大量的专利技术和核心技术，致力于提升产品的技术含量和市场竞争力。通过持续的研发创新，公司能够及时把握市场变化和客户需求，通过持续改进和升级现有产品，以及开发新产品线，公司能够满足不同客户的不断变化的需求，从而提升公司的持续经营能力。

综上所述，发行人对奇瑞汽车的重大依赖不会导致未来持续经营能力存在重大不确定性。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

针对上述问题（1）（3）（4）（5）（6），保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

（一）查阅发行人项目定点清单、预计供应量纲，分析发行人预计供应金额；

（二）访谈奇瑞汽车采购人员，了解发行人及其他供应商供应份额情况，产品定点流程，产品定价模式，是否存在利益倾斜或特殊安排、承诺；了解奇瑞汽车对冲压及焊接件一级供应商采购的确认方式、确认周期及变动情况，分析发行人业务的独立性，了解奇瑞汽车对其他供应商供应发行人同类产品的供应价格是否存在差异；

（三）访谈发行人销售人员，了解公司的产品的定价依据，了解发行人报告期内对奇瑞汽车销售毛利率较高的原因；

（四）访谈公司财务负责人，了解报告期内公司对奇瑞汽车收入确认政策的变动情况，对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因，对奇瑞汽车领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况、对第四季度收入确认影响情况；

（五）查阅与奇瑞汽车签订的合同条款中对领用确认模式下产品控制权转移

的相关约定；

（六）查阅奇瑞汽车冲压及焊接件其他一级供应商的收入确认政策；

（七）获取公司产品销售明细表，统计报告期各期奇瑞汽车领用确认模式下的收入金额，对第四季度收入确认的影响，结合汽车零部件行业季节性特征及外部环境因素影响，分析 2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性，统计分析广汽集团和广汽本田定点采购产品销售情况以及定点采购产品中钢材占比；分析发行人对奇瑞汽车和广汽集团、广汽本田同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性；

（八）获取发行人报告期内采购明细表，统计定点采购和非定点采购钢材价格情况并进行对比；结合发行人对广汽集团和广汽本田定点采购产品销售情况以及定点采购和非定点采购钢材价格情况，将广汽集团和广汽本田报告期内汽车零部件销售模拟为非定点采购产品，并将毛利率水平与奇瑞汽车进行对比分析；

（九）查阅报告期内同行业可比公司收入季节性分布，分析是否与公司的收入季节性分布趋同；

（十）查阅常青股份和成飞集成的公开信息，分析发行人对奇瑞汽车的销售毛利率是否高于奇瑞汽车其他供应商供应同类产品的毛利率；

（十一）访谈发行人销售、财务人员，了解发行人与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整结算方式的原因；访谈奇瑞汽车采购人员，了解奇瑞汽车其他供应商的结算方式调整是否与发行人相同；模拟发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流的影响情况；

（十二）查阅发行人销售收入明细表，计算发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求进行逐项核查；查阅汽车行业相关研究报告、新闻等公开文件，以及行业内权威机构和网站的统计数据等资料，分析发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性以及对发行人未来持续经营能力的影响。

针对上述问题（2），保荐人、申报会计师及律师履行了以下核查程序：

（一）查阅国富基金工商登记档案、公司章程及其修正案，取得国富基金出具的确认函，对其相关人员进行访谈；

（二）查阅国富基金投资决策制度、对发行人进行投资的决策文件；

（三）查阅瑞创投资工商登记档案及其出具的确认函；

（四）查阅发行人及子公司与奇瑞汽车的销售合同、订单、结算单等文件，并对奇瑞汽车相关人员进行访谈；查阅发行人股东出具的确认函、调查表等文件；

（五）查阅奇瑞汽车项目定点通知、发行人与国富基金签署的投资协议和补充协议；

（六）查阅发行人的内部控制管理制度等文件、无犯罪记录证明等文件并登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站检索查询；核查发行人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、关联方的资金流水；查阅相关关联方的营业执照、章程、财务报表或财务报告以及工商登记资料等文件；

（七）访谈发行人实际控制人、股东、相关销售人员以及主要客户和供应商；查阅股东调查表、确认函、入股凭证、分红决议等文件。

二、核查结论

针对上述问题（1）（3）（4）（5）（6），经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量增长、预计供应金额增加主要来源于其自身业务的快速增长，供应份额占比基本稳定，定价依据未发生明显变化，毛利率变动主要受原材料价格波动和商务政策调整等因素的影响；同类产品其他供应商向奇瑞汽车供应份额保持相对稳定，产品定价依据与发行人一致；发行人与奇瑞汽车的交易公允，不存在向发行人利益倾斜的情形，不存在对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性不存在重大不利影响；

（二）发行人对奇瑞汽车销售毛利率较高的原因主要系产品差异、非定点采购钢材价格较低以及芜湖基地单位用工成本、单位机器设备折旧费更低导致的成

本差异，以上原因具有合理性；

（三）发行人基于票据的背书和使用需求与奇瑞汽车协商调整了结算方式，奇瑞汽车基于供应商的经营情况和资金运营情况，也对其他供应商对结算方式进行了调整；发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，发行人报告期内的净利润分别减少 0 万元、24.82 万元、140.62 万元和 163.44 万元，报告期内经营活动现金流量净额分别增加 0 万元、3,574.49 万元、1,048.52 万元和 632.72 万元；

（四）奇瑞汽车根据采购的零部件应用场景不同，对冲压及焊接件一级供应商的采购确认分为两种方式，发行人和其他冲压及焊接件一级供应商（芜湖常瑞、成飞瑞鹄）一致，报告期内未发生变动；发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因系奇瑞汽车两种采购确认方式导致的控制权转移时点不同所致，符合《企业会计准则》规定，具有合理性；领用确认模式下，奇瑞汽车每月月初对上个月的消耗进行确认，出具寄售结算报表，发行人对当月消耗的汽车零部件确认收入，报告期内未发生变动；奇瑞汽车领用确认对发行人第四季度收入确认的影响取决于奇瑞汽车对发行人汽车零部件的实际消耗情况；发行人不存在集中确认收入的情形，收入确认时点准确；2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高主要系受供应链不畅影响所致，符合发行人实际情况，具有合理性；

（五）发行人已按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示了相关风险，并于招股说明书中进行了补充披露；发行人对奇瑞汽车存在重大依赖具有合理性；发行人与奇瑞汽车的合作关系稳定且业务具有持续性；发行人对奇瑞汽车的重大依赖不会导致未来持续经营能力存在重大不确定性。

针对上述问题（2），经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

国富基金的设立背景系其股东有意进入股权投资领域，参与资本市场的发展；设立目的系实现专业化投资及投资回报，并促进具有先进技术及管理能力的中小企业发展；国富基金主要从事对拟上市企业及具有上市潜力的中小企业进行股权投资；国富基金属于独立运作的专业投资机构，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，其在国富基金的主要作用系按照章程约定向国富基金缴纳出资，通过

行使股东权利及其委派的董事共同参与投资决策；发行人与奇瑞汽车的业务均按市场化原则开展，瑞创投资股东未发挥特殊作用；发行人股东所持股份均为股东真实直接持有，奇瑞汽车及其关联方不存在通过他人代持发行人股份的情形，与发行人及其股东之间不存在利益输送或其他利益安排。

三、结合《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求逐项说明核查情况

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-17 客户集中”的要求，保荐人对相关事项进行了核查，具体核查情况如下：

序号	客户集中情形核查要求	核查程序	核查结论
1	发行人客户集中的原因及合理性	1、查阅发行人销售收入明细表，对主要客户开展实地走访和函证，分析发行人对主要客户的销售情况；2、查询下游汽车行业市场状况及报告期内汽车市场销量分布；3、向发行人管理层、相关销售人员了解发行人客户集中的原因及合理性；4、查阅同行业可比公司的公开披露信息，与同行业可比公司的客户情况进行对比分析	发行人主要客户为知名汽车生产厂商和汽车零部件供应商，下游汽车行业具有市场集中度较高的特性；同行业可比公司也均存在客户集中的情形。因此公司的客户集中度相对较高，符合行业特性，具有合理性
2	发行人客户在行业中的地位、透明度与经营状况,是否存在重大不确定性风险	1、查阅汽车行业相关研究报告、新闻等公开文件，以及行业内权威机构的统计数据等资料；2、访谈发行人管理层、相关销售人员及主要客户，了解行业的基本情况和发行人的主要客户及其行业地位等；3、查询国家企业信用信息公示系统以及主要客户年度报告等公开披露文件了解发行人主要客户的基本情况、行业地位、经营情况、财务状况等信息	发行人在报告期内的主要客户均为知名的汽车整车厂商以及一级汽车零部件供应商，具有较高的行业地位，经营透明度较高，经营状况良好，不存在重大不确定性风险

序号	客户集中情形核查要求	核查程序	核查结论
3	发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性,相关交易的定价原则及公允性	1、对发行人主要客户进行走访, 查阅发行人与主要客户签订的相关合同, 了解客户与发行人的合作背景、当前合作情况和后续合作意愿, 了解相关交易的定价原则及公允性; 2、核查发行人的在手订单、期后经营以及定点项目情况, 判断发行人与主要客户合作的稳定性、可持续性	发行人与主要客户的业务合作历史清晰可循且具有稳定性和可持续性, 相关交易的定价公允
4	发行人与重大客户是否存在关联关系,发行人的业务获取方式是否影响独立性,发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力	1、检索发行人与主要客户的工商登记信息, 分析发行人与主要客户是否存在关联关系; 2、对主要客户进行访谈, 了解与发行人建立业务关系的背景、是否存在关联关系; 3、获取并分析发行人销售收入明细表, 对发行人报告期内的收入情况进行穿行测试, 查阅报告期内主要销售合同, 了解发行人的业务获取方式; 4、对发行人的资产、人员、财务、机构以及业务情况进行核查, 检查是否存在与客户混同的情形, 分析发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力	发行人与重大客户不存在关联关系, 发行人的业务获取方式不影响独立性, 发行人具备独立面向市场获取业务的能力
5	对于因行业因素导致发行人客户集中度高的,保荐机构通常还应关注发行人客户集中与行业经营特点是否一致,是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情形。对于非因行业因素导致发行人客户集中度偏高的,保荐机构通常还应关注该客户是否为异常新增客户,客户集中是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性	1、查询下游汽车行业市场状况及报告期内汽车市场销量分布; 2、向发行人管理层、相关销售人员了解发行人客户集中的原因及合理性; 3、查阅同行业可比公司的公开披露信息, 与同行业可比公司的客户情况进行对比分析	发行人客户集中与行业经营特点一致, 不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情形

报告期内, 发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入占比分别为 43.35%、50.70%、50.01%和 51.06%。根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定“发行人

来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的,一般认为发行人对该客户存在重大依赖”, 发行人对奇瑞汽车存在重大依赖。保荐人对该单一客户重大依赖情形进行了核查, 具体核查情况如下:

序号	单一客户重大依赖情形核查要求	核查程序	核查结论
1	发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况,市场空间是否较大;发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况,是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况,包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等	1、查阅汽车行业相关研究报告, 确认发行人主要产品的应用领域和市场需求情况; 2、访谈发行人实际控制人、研发负责人、销售人员, 了解发行人的技术路线与行业技术迭代的匹配情况; 3、获取发行人在手订单, 了解发行人的下游客户拓展情况以及相关产品的市场开拓情况	1、发行人的主要产品种类繁多,能够满足众多车型的需求,应用领域广泛,市场空间较大,存在潜在成长性; 2、发行人的技术路线与行业技术迭代相匹配; 3、发行人拥有良好的产品适应性和生产能力,已经与众多客户建立了稳定的合作关系,同时也具备开拓其他客户的技术能力,目前与其他客户的接触洽谈积极,产品试用和认证进展顺利,订单签订情况良好,市场拓展的进展态势良好
2	发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域,相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征,产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响	1、查阅发行人及其下游客户所在行业相关的行业政策、法律法规及产业政策,分析产业政策对发行人的影响; 2、访谈发行人主要客户,了解其与发行人合作的稳定性、可持续性; 3、了解发行人产品具体销售情况以及未来行业发展方向,分析发行人产品的市场需求是否具有阶段性特征,产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响	1、发行人及其下游客户所在行业属于国家产业政策明确支持的领域; 2、汽车产业是国民经济一直以来的支柱产业之一,相关政策及其影响下的市场需求阶段性特征不明显; 3、发行人所在行业产业政策较为稳定,产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响
3	对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况,应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景,分析说明相关交易是否具有合理性,交易模式是否符合行业惯例,销售是否真实	发行人存在重大依赖的单一客户奇瑞汽车属于终端客户,无需进行此项核查	发行人存在重大依赖的单一客户奇瑞汽车属于终端客户,无需进行此项核查

发行人已于招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）重

大风险提示”与“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

3. 关于其他客户与收入事项

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人向广汽集团、广汽本田、小鹏汽车等部分客户进行钢材、标准件和汽车零部件的采购。发行人向广汽集团采购钢材金额较大。发行人钢材供应商之一本田贸易系发行人主要客户广汽本田的关联方。发行人向广汽集团、本田贸易采购为定点采购，相关钢材等原材料价格系主机厂与供应商确定的集中采购价格。发行人对购销重叠的客户采用总额法结算。

（2）报告期内，发行人废钢销售单价与市场价存在一定差异，主要系废钢价格波动所致。

请发行人：

（1）逐一结合发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，说明相关原材料、产成品的定价方式，在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分；相关产品是否专线生产、保管、存储，原材料与产成品对应关系及比例，发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分；结合同行业公司情况等，说明发行人采用总额法确认收入的依据是否充分。

（2）提交与主要客户、主要供应商的销售、采购合同，并说明已提供的重大合同是否完整。

（3）结合报告期内废钢市场价格变动情况、对应时点废钢销售价格，进一步说明发行人废钢销售价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、逐一结合发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，说明相关原材料、产成品的定价方式，在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分；相关产品是否专线生产、保管、存储，原材料与产成品对应关系及比例，发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分；结合同行业公司情况等，说明发行人采用总额法确认收入的依据是否充分。

（一）逐一结合发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，说明相关原材料、产成品的定价方式，在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分；相关产品是否专线生产、保管、存储，原材料与产成品对应关系及比例，发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分

报告期内，发行人向广汽集团、广汽本田、小鹏汽车等部分客户进行钢材、标准件和汽车零部件的采购，具体情况如下：

发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同主要条款如下：

客户	广汽集团	广汽本田	小鹏汽车
产品价格条款	客户指定母材采购价格，向定点供应商发布； 客户审核板材结算价格，向发行人和定点供应商发布； 客户审核钢材加工、废钢价格。	零部件等的价格由发行人在客户指定格式的估价单上填写所希望的价格后提交客户，经双方协商决定。发行人在与客户联机的电子报价系统（EQS）上的电子数据报价，与书面形式报价具有同等法律效力，视为正式报价。	客户向发行人采购的零部件和原材料价格为到客户指定工厂的结算价，价格包含了材料费、生产加工费、包装与运输费用、管理及利润费等所有零部件成本。
产品风险转移条款	对于客户组织上门取货的，从货物进入客户运输工具内，因运输原因造成的损坏由客户或指定的物流商承担； 发行人自行送货的，入库前风险由发行人承担，入库后由客户承担。	在零部件等在客户指定场所验收合格之前，其一切货物风险由发行人承担； 验收合格之时，货物风险转移至客户承担。	零件/物料货款以月结方式支付，甲方对上月（计算周期为每个自然月）入库零件进行验收，验收合格后，乙方在次月10号前向甲方提供合规的增值税专用发票。
指定/重叠	广汽宝商	广汽本田/本田贸易	小鹏汽车

供应商名称			
原材料采购价格条款	客户指定母材采购价格，向定点供应商发布； 客户审核板材结算价格，向发行人和定点供应商发布； 客户审核钢材加工、废钢价格。	商品的价格，由卖方提供报价书后双方协商确定。	由发行人委托客户集中采购，即由客户指定材料（钢材）的供应商及价格，发行人按自己的排产计划向供应商下单要货，客户以指定的价格与钢材供应商结算，材料价格最终体现在零件单价上。
原材料风险转移条款	交付完毕后发生的丢失、毁损等损失由发行人承担。	除特殊约定事项之外，商品的灭失、毁坏、消减、变质等一切风险，在商品移交之前由卖方承担；商品移交之后由买方承担。	—

根据上述购销合同中与原材料、产成品的定价方式，对于定点采购，钢材的采购价由客户与供应商确定；在此基础上，加上其他材料成本、直接人工及制造费用等成本，并考虑合理利润水平、市场需求、竞争对手、项目规模、客户潜在订单等因素确定产成品价格。定点采购和非定点采购在产品报价过程中没有实质性区别，公司对客户的报价基于双方意思的真实表示，交易价格由双方协商确定，因此公司具备对产品的完整销售定价权，依据充分。

发行人的生产线并非专用，同一产线替换不同的工装模具即可生产不同客户的产品，发行人根据生产计划合理组织各生产线的使用，相关定点采购产品并非专线生产；为便于管理，发行人根据仓库的库存能力和库存情况安排相关产品的存储，定点采购产品并非专线保管和存储。

上述客户定点采购的原材料与产成品存在直接对应关系，除此之外的产成品发行人可自行组织原材料的采购，报告期各期，发行人对广汽集团、广汽本田、小鹏汽车定点采购原材料的产品成本中定点钢材占其总成本的比例情况如下：

单位：%

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广汽集团	61.57	59.92	61.55	60.89
广汽本田	59.37	61.58	60.86	65.88
小鹏汽车	62.13	62.39	63.82	67.65

发行人在供应商完成原材料的交付后取得原材料控制权，并结合其他材料一同投入生产，加工生产为产成品交付给客户，相关产品非专线生产、保管、存储，

发行人采购原材料控制权已经转移的依据充分。

综上所述，发行人对其销售产品“具备完整销售定价权”的依据充分；发行人采购原材料在完成验收入库时取得控制权的依据充分。

（二）结合同行业公司情况等，说明发行人采用总额法确认收入的依据是否充分

同行业中，向主机厂及其子公司或指定供应商进行生产原材料及标准件采购的情况较为普遍。

同行业可比公司中无锡振华、常青股份、长华集团、博俊科技及多利科技存在向客户采购钢材及标准件的情况，具体如下：

可比公司	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	是否由主机厂指定采购价格	收入确认方法
无锡振华	上汽大众汽车有限公司	钢材、标准件	汽车零部件、模具	未披露	总额法
常青股份	江淮汽车及其关联方	钢材	汽车零部件	否	总额法
长华集团	上汽大众汽车有限公司	钢材	汽车零部件	是	总额法
博俊科技	重庆金康赛力斯新能源汽车设计院有限公司	钢材、模具	汽车零部件	未披露	总额法
多利科技	上汽大众汽车有限公司	钢材	汽车零部件	未披露	总额法

同行业可比公司中多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技及长华集团存在向定点供应商采购钢材的情况，具体如下：

可比公司	定点供应商名称	对应客户	主要采购内容	是否由主机厂指定采购价格	收入确认方法
多利科技	上汽大众汽车有限公司	上汽大众	原材料	未披露	总额法
	华安钢宝利高新汽车板加工（常熟）有限公司	特斯拉	原材料		
	苏州利来工业智造有限公司	蔚来汽车、特斯拉	原材料		
	福然德股份有限公司	特斯拉	原材料		
	上海众大汽车配件有限公司	理想汽车	原材料		
	华域汽车车身零件（武	华域车身	原材料		

可比公司	定点供应商名称	对应客户	主要采购内容	是否由主机厂指定采购价格	收入确认方法
	汉)有限公司				
	上海宝钢阿赛洛激光拼焊有限公司	特斯拉	原材料		
无锡振华	上汽大众汽车有限公司	上汽大众	钢材、标准件	未披露	总额法
常青股份	江淮汽车及其关联方	江淮汽车及其关联方	钢材、外协件	否	总额法
华达科技	广汽宝商	广汽集团	钢材	是	总额法
	本田贸易	广汽本田	钢材		
	武汉本田贸易有限公司	东风本田汽车有限公司	钢材		
	上海鹏众钢材有限公司	上汽大众汽车有限公司	钢材		
长华集团	武汉本田贸易有限公司	东风本田 广汽本田	钢材	是	总额法
	上汽大众汽车有限公司	上汽大众等	钢材		
	上海鹏众钢材有限公司	上汽大众	钢材		
	广州日产通商贸易有限公司	东风日产	钢材		

注：上述信息取自同行业可比公司招股说明书。

由上表可见，同行业可比公司基本存在向主机厂及其子公司或指定供应商进行生产原材料及标准件采购的情况。对于定点采购的模式，华达科技和长华集团由客户确定采购价格，多利科技和无锡振华未披露是否由客户确定采购价格，常青股份采购价格根据市场价格确定，上述同行业可比公司均采用总额法确认收入，发行人按照总额法确认收入与同行业可比公司一致。

综上所述，发行人采用总额法确认收入的依据充分。

二、提交与主要客户、主要供应商的销售、采购合同，并说明已提供的重大合同是否完整。

经复核，2020 年度，芜湖中瑞向芜湖市夯福机械模具有限公司采购零部件，适用于 2018 年 9 月双方签订的《采购主合同》，发行人已在招股说明书之“第十节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（二）重大采购合同”补充披露如下：

“

序号	需方	供方	主要采购内容	合同有效期	履行情况
1	大昌科技	马钢（芜湖）材料技术有限公司	零部件	2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 36 个月	履行完毕
2	大昌科技	马鞍山福然德供应链管理有限公司	钢材	2020 年 7 月 8 日至 2020 年 12 月 31 日	履行完毕
3	大昌科技、芜湖中瑞、广州中益、浙江吉山、宜昌永山	马钢（芜湖）材料技术有限公司、马钢（芜湖）加工配售有限公司、马钢（广州）钢材加工有限公司	钢材	2020 年 6 月 10 日至 2020 年 12 月 31 日；2020 年 1 月 1 日至签署日的月度合同结算价参照执行	履行完毕
			钢材	2021 年 7 月 26 日至 2021 年 12 月 31 日；2021 年 1 月 1 日至签署日的月度合同结算价参照执行	履行完毕
			钢材	2022 年 11 月 15 日至 2022 年 12 月 31 日；2022 年 1 月 1 日至签署日的月度合同结算价参照执行	正在履行
			钢材	2023 年 2 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日；协议签署前的月度合同结算价参照 2021 年度协议执行	正在履行
4	芜湖中瑞	芜湖市夯福机械模具有限公司	零部件	2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 36 个月	履行完毕
				2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 60 个月	正在履行
5	芜湖中瑞	苏州首钢钢材加工配送有限公司	钢材	2021 年 7 月 14 日合同生效，生效后 60 日内交付	履行完毕
			钢材	2022 年 8 月 26 日合同生效，生效后 60 日内交付	履行完毕
6	芜湖中瑞	芜湖市大江冲压电器有限公司	零部件	2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 36 个月	履行完毕
				2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 60 个月	履行完毕
				2021 年 8 月 1 日至 2026 年 7 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 60 个月	正在履行
7	浙江吉山	广州广汽宝商钢材加工有限公司/广州广汽宝商钢材加工有限公司杭州分公司	钢材	2018 年 8 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 1 年，以后亦同	正在履行
8	广州中益	本田贸易（中国）有限公司	钢材	2014 年 1 月 15 日至 2015 年 1 月 14 日；合同期满无异议，有效期自动延长 1 年，其后以此类推	正在履行
9	广州中益	广州广汽宝商钢材加工有限公司	钢材	2022 年 9 月 8 日至 2022 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 1 年，以后亦同	正在履行

序号	需方	供方	主要采购内容	合同有效期	履行情况
10	广州中益	广东精美特种型材有限公司	零部件	2020年1月1日至2025年12月31日	正在履行
				2021年2月25日至2026年12月31日	
				2020年1月1日至2025年12月31日	

”

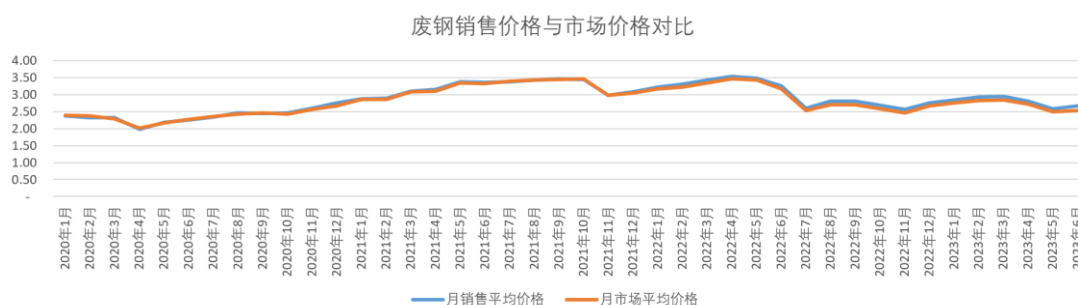
经复核，主要客户、主要供应商的销售、采购合同已提供完整。公司向奇瑞汽车采购存在未签订合同的情形。

报告期内，公司向奇瑞汽车采购块料、J60 半成品等材料，未签订相关合同，导致公司与奇瑞汽车的采购业务未提供采购合同的情况。基于品质管控等方面的要求，部分主机厂一般在销售合同中约定或以其他方式要求汽车零配件厂商有偿采购其提供的支给品。此外，主机厂在生产过程中会形成块料，为节约成本，主机厂向包括发行人在内的供应商发出要约，由供应商认购部分可回收利用的块料。由于上述业务具有交易频繁、单笔金额较低的特点，基于长期合作关系以及交易习惯，未签署协议，而交易价格、数量、金额等以结算清单等形式进行确认。以上行为系在各方真实意思表示下的简易化交易安排，不存在因此导致纠纷或潜在纠纷的情况，符合行业惯例和交易习惯，具有合理性。

三、结合报告期内废钢市场价格变动情况、对应时点废钢销售价格，进一步说明发行人废钢销售价格公允性。

发行人的废钢销售价格以“上海富宝金属网”等网站发布的废钢市场月均价作为定价依据。报告期内，发行人各月的废钢平均销售价格与废钢市场月平均单价的对比情况如下：

单位：元/kg



注 1：数据来源：上海富宝金属网，废钢月市场平均价格= Σ 安徽市场废钢价格行情中马鞍山重废每工作日平均价/工作日天数；

注 2：废钢月平均销售单价=各月公司自产产品形成的废钢销售收入/废钢销售重量。

如上图所示，报告期内，发行人各月的废钢销售单价与废钢市场价格趋同，且变动一致，发行人废钢销售价格公允。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

（一）查阅发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，检查与原材料的采购价格、风险转移以及产成品的销售价格、风险转移相关的条款，分析发行人对其销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分、分析发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分；

（二）访谈发行人采购、仓储和生产人员，了解发行人对于广汽集团、广汽本田和小鹏汽车的相关产品是否专线生产、保管、存储；结合发行人报告期内收入成本明细表，获取定点采购钢材与对应产品的关系和比例；

（三）查阅同行业可比上市公司是否存在重叠客户、供应商或者定点采购的情况及会计处理方式，与发行人同类业务进行对比；

（四）查阅发行人废钢销售合同中关于销售单价的确定依据；

（五）查阅最近三年一期废钢市场价格，与公司对应时点废钢销售价格进行对比分析，核实公司废钢销售价格是否与市场价格变动趋势相一致。

（六）对照招股说明书披露的重大合同，检查已提交合同的完整性；针对未签合同的业务，访谈公司采购人员，结合行业惯例情况，了解其发生的具体原因；查阅相关业务结算凭证，核查业务的真实性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对

销售产品“具备完整销售定价权”的依据充分；相关产品并非专线生产、保管、存储，原材料与产成品存在直接对应关系，发行人采购原材料控制权已经转移的依据充分；结合同行业公司情况等，发行人采用总额法确认收入的依据充分；

（二）公司存在向奇瑞汽车的采购业务未签订合同的情形，除此之外，公司主要客户、主要供应商的销售、采购合同已提供完整；

（三）报告期内废钢市场价格变动情况与发行人对应时点废钢销售价格变动趋势一致，发行人废钢销售价格公允。

4. 关于模具

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人有自产模具能力，但报告期内外协制造模具比例较高且逐渐增加。

（2）发行人部分模具采用“全部摊销”的会计核算方式，对于模具收取部分预收款或未单独收取对价，将模具与零部件整体识别为一项履约义务，模具对价通过后续的零部件产品量产销售实现，确认为零部件产品收入。

（3）报告期内，发行人模具价格主机厂定价未最终确定，相关收入以零部件开发试制通知书中产品定点价暂估确认。

（4）发行人对模具进行减值测试和测算模具可回收金额时，以平均值 4 年作为模具生命周期。截至 2023 年 6 月末，M31T 车身件、M36T 车身件等出现减值迹象的模具减值金额远小于模具金额。

请发行人：

（1）说明选择自产模具与外协模具的原因、区别，报告期内外协制造模具比例逐渐增加的原因，对发行人生产经营具体影响，发行人是否具备独立开模能力。

（2）说明“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额，结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因、是否符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司会计处理是否一致。

（3）说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况，发行人确认零部件收入金额及依据是否充分；未最终定价模具的后续定价及会计处理情况，对已确认收入影响情况。

（4）结合发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期、目前车型迭代速度变化情况等，说明以 4 年作为模具生命周期是否谨慎、是否高估模具生命周期，模具减值迹象识别是否及时，是否高估模具预计可回收金额；说明 M31T 车

身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具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。

【回复】

发行人说明：

一、说明选择自产模具与外协模具的原因、区别，报告期内外协制造模具比例逐渐增加的原因，对发行人生产经营具体影响，发行人是否具备独立开模能力。

（一）选择自产模具与外协模具的原因、区别

发行人自产模具与外协模具在工艺等方面无明显区别。

报告期内，发行人工装模具子件外协、外采及自制情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
外购/外协金额	4,687.74	6,450.99	3,639.68	1,488.37
自产入库金额	969.72	1,690.29	1,075.46	919.65

报告期内，发行人工装模具外协外采主要为采购各类模具子件，供应商加工完后由发行人进行验收入库组装。

发行人选择自产模具与外协模具的具体原因如下：

报告期内，公司业务发展较快，模具销售规模逐年增长，自有产能不足。公司主要集中于汽车零部件生产业务，考虑到扩大工装模具加工规模需投入较多资源，在保证满足冲压自动化、智能化、快速满足产品研发验证的前提下，保持适度的工装模具加工规模。模具加工市场供应充足，在发行人主导工装模具的设计、组立调试完善等环节情况下，将部分模具制造加工环节通过外协方式解决。

奇瑞汽车部分车型存在直接通过招投标等方式确定模具供应商的情形，因此公司向对应的模具供应商采购模具子件。按照公司与客户的协议约定，发行人对此部分模具承担最终交付义务，并且在模具的使用过程中负有直接的保管、维修保养等义务。

（二）报告期内外协制造模具比例逐渐增加的原因

报告期内，公司业务发展较快，汽车零部件和工装模具承接项目较多，现有工装模具加工规模已经达到产能上限，发行人考虑专业化分工等因素，在集中资源保证汽车零部件生产业务的前提下，工装模具加工设备、人员、场地投入相对稳定，新增工装模具项目加工主要通过外协方式解决。

同时报告期内公司主要客户奇瑞汽车业务增长较快，奇瑞汽车铸造类工装模具加工项目主要通过奇瑞汽车确定的模具供应商完成。

以上原因综合导致报告期内外协制造模具比例逐渐增加。

（三）对发行人生产经营具体影响

在模具外协的情况下，发行人主导工装模具的设计阶段和组立调试完善阶段，保证外协模具符合设计和加工要求。工装模具加工厂商充分竞争，市场可选择供应商较多，不存在对模具加工供应商依赖的情形，发行人对部分加工环节进行外协或者模具子件外购，不影响发行人项目承接能力。

综上，外协制造模具比例逐渐增加未对公司生产经营产生不利影响。

（四）发行人是否具备独立开模能力

发行人目前拥有不同吨位的压力机、CNC 数控加工中心、线切割机床、激光扫描仪、三坐标测量仪等完善的模具加工及检测设备。且经过长期实践经验的积累，发行人熟练掌握各类冲压模具（自动化连线模具、自动化多任务位模具、级进模具等）的设计开发和加工制造，并可提供从零件成型性分析、自动化工艺设计、模具结构设计的全套技术解决方案，实现各类汽车零部件模具设计、开发和加工全过程的精确控制和可视化，为公司有效的控制了模具成本、开发周期，并拓展了自动化方向和能力。

发行人出于制造成本、交付周期及客户的要求，工装模具存在外协或外采情形。在模具外协的情况下，发行人仍然主导工装模具的设计阶段和组立调试完善阶段。客户定点后，技术部门按客户确定的冲压设备进行精细化成型性分析、工艺设计和模具结构设计，模具外协商或者模具子件供应商根据公司设计需求进行

定制生产，模具子件到货后，发行人按照图纸进行组立调试，模具检验后，安排调试打样，确认模具和产品符合性。再根据模具和产品的状况，调整模具直到产品和模具符合要求，然后提交相关文件和样品给客户认可。发行人对部分加工环节进行外协或者模具子件外购不影响发行人独立开模能力。

综上，发行人拥有较为完善的工装模具加工及检测设备，可以自主独立完整地设计和生产工装模具，具备独立的开模能力。

二、说明“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额，结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因、是否符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司会计处理是否一致。

（一）说明“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额

在“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额情况如下：

单位：套、万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
收取部分预收款	18.00	587.89	81.00	3,504.05	19.00	707.38	4.00	230.95
未收取模具款	9.00	544.54	31.00	2,097.15	9.00	1,438.99	59.00	355.99
合计	27.00	1,132.43	112.00	5,601.20	28.00	2,146.37	63.00	586.94

（二）结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因、是否符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司会计处理是否一致

1、结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因

在“全部摊销”模式下，发行人工装模具主要合同中对控制权转移的约定及将模具与零部件整体识别为一项履约义务的原因如下：

序号	合同约定付款方式	控制权转移条款	履约义务的识别
----	----------	---------	---------

1	不单独支付模具费用，模具费用分摊至产品件中	若生产合同货物的模具由供应商出资制造的，且模具费用按一定数量摊销到合同货物单价的，在摊销期内， 模具所有权按照已经摊销的比例由双方共有，摊销完成时，该模具所有权归奇瑞公司所有 ，分摊结束后，奇瑞公司可要求供应商相应降低合同货物单价，对此供应商不得拒绝。如合同货物终止供应，模具所有权属于奇瑞公司的，供应商需将相应模具退还奇瑞公司或者按照奇瑞公司的要求进行处理；模具所有权属于双方共有的，双方就相关费用另行协商处理，但在奇瑞公司书面同意前，供应商不得处置模具。	根据合同条款，模具对价与后续的零部件销量严格挂钩，客户是为了获取零部件产品而支付模具对价，模具对价通过销售汽车零部件实现；合同中承诺的汽车零部件和模具之间具有高度关联性，不可单独区分，将模具与零部件整体识别为一项履约义务。
2	收取部分模具款，剩余价款在冲压件中单独支付	模具的所有权，自模具终验收合格及甲方履行完支付价款义务时起转移至甲方。	

2、是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的相关规定：

第九条 合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。**履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。**

第十条 企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：（1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。（2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。**（3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。**

根据合同条款，模具对价与后续的零部件销量严格挂钩，客户是为了获取零部件产品而支付模具对价，模具对价通过销售汽车零部件实现；合同中承诺的汽车零部件和模具之间具有高度关联性，不可单独区分，将模具与零部件整体识别为一项履约义务。

综上所述，将模具与零部件整体识别为一项履约义务符合《企业会计准则》

相关规定。

3、与同行业可比公司会计处理是否一致

发行人与同行业可比公司模具销售收入确认政策情况如下：

公司	销售模式	收入确认政策
博俊科技	全部销售	I、全部销售模式：公司按照客户要求完成模具开发，公司将生产模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的控制权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。这种模式下，属于在某一时点履行履约义务，控制权转移的时点通常为公司于模具经验收合格或达到批量生产条件
	部分摊销、部分销售	II、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。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务，公司用产出法确定履约进度，在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入
	全额摊销	III、全部摊销：公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由公司承担。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务。公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入
多利科技	全部销售	产品模具经客户验收，达到对所生产零件的量产质量要求，且双方确认后确认销售收入的实现
无锡振华	全部销售	根据合同约定，公司模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求，经客户验收，已经收取货款或取得收款的权利时确认销售收入
常青股份	——	未披露
华达科技	全部销售	公司模具经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现
长华股份	——	未披露

注：上述信息来源于同行业上市公司审计报告或招股说明书。

如上所示，同行业可比公司中对于模具的收入确认政策的披露口径不同，披露的模具收入确认政策主要为全部销售模式下的确认方式，未单独披露摊销模式下的确认方式。查阅其他汽车零部件企业的招股说明书及审核问询回复，具体情况如下：

名称	审核阶段	模具收入确认情况
神通科技集团股份有限公司	已上市 (605228.SH)	商品模具：根据协议约定，公司在商品模具经客户验收并取得验收报告后即完成产品主要风险和报酬的转移，公司在收到模具的验收报告后，确认模具销售收入并结转营业成本。
		生产模具：公司不单独向客户收取模具费用，因此不确认

		生产模具收入。公司在该等模具生产的零部件产品达到量产条件后，模具成本结转至长期待摊费用并进行摊销。
浙江雅虎汽车部件股份有限公司	上市委员会通过	一次性收费模式：公司按照客户要求完成模具开发，模具开发完成并经客户验收后，客户按照双方约定的模具费付款，此模式下，模具费单独确认为“主营业务收入-模具收入”。
		摊销模式：公司按照客户要求完成模具开发，客户将模具费分摊在产品的数量中，随着产品的销售而收回模具费。此模式下，公司不单独确认模具费，而将分摊入产品的模具费计入产品价格，确认为产品收入。
合肥汇通控股股份有限公司	提交注册	商品性模具-客户承担模具成本，单独支付模具费用，公司确认模具收入。
		生产性模具-公司先行承担模具制造成本，客户不再单独支付模具费用，模具成本在未来产品中分摊，不形成模具收入。
上海毓恬冠佳科技股份有限公司	已问询	（1）全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时将模具开发收入计入其他业务收入，同时结转其他业务成本。
		（2）摊销确认：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，模具开发和产品销售的对应价收回若被判断为相互依附，公司将该类型模具销售认定为非单项履约义务，公司在向客户转让商品之前，客户已经支付了合同对价或已经取得了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主营业务收入，相关成本结转计入主营业务成本。
浙江泰鸿万立科技股份有限公司	已问询	商品性模具-客户承担模具成本，单独支付模具费用，公司确认模具收入。
		生产性模具-公司先行承担模具制造成本，客户不再单独支付模具费用，模具成本在未来产品中分摊，不形成模具收入。

综上所述，摊销模式下模具对价通过汽车零部件收入实现，符合《企业会计准则》规定，发行人“全部摊销”模式下的收入确认符合同行业可比公司的惯例。

三、说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况，发行人确认零部件收入金额及依据是否充分；未最终定价模具的后续定价及会计处理情况，对已确认收入影响情况。

（一）说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况，发行人确认零部件收入金额及依据是否充分

1、说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况

报告期内，已量产未确定价格的模具数量、金额及具体原因如下：

单位：套、万元

客户名称	项目名称	数量	合同金额（含税）	量产时间	收入金额	未最终定价具体原因
广汽乘用车有限公司	A58	5	427.72	2022 年 8 月	337.45	主机厂在确定零部件定点开发时，会与发行人签订零部件开发试制通知书，并在通知书中对零部件及模具的定点开发价格进行确认，作为后续产品量产定价的参考依据。由于模具开发过程中存在对定点时的技术要求进行调整的情形，相关模具的开发成本较定点时有所变动，在量产后，发行人与主机厂就模具开发过程中的设计变更的工作量、成本等相关事宜进行确认，尚未达成一致，未最终定价。
广汽乘用车有限公司	A88	9	1,038.57	2022 年 9 月	819.39	
广汽乘用车有限公司宜昌分公司	A79	7	969.87	2023 年 3 月	768.72	
合计	—	21	2,436.16	—	1,925.56	—

上述未最终确定价格的模具已在量产时点按照零部件开发试制通知书中的定点价格暂估确认模具收入。

2、发行人确认零部件收入金额及依据是否充分

上述未最终定价的模具收入在量产时以零部件开发试制通知书中的定点价格一次性暂估确认，与对应的零部件收入确认不存在关联。相关项目的零部件价格均在量产当年确定，零部件收入确认金额及依据充分。

（二）未最终定价模具的后续定价及会计处理情况，对已确认收入影响情况

截至 2023 年 12 月 31 日，上述三个项目的模具结算价格仍在与客户积极沟通中，预计 2024 年上半年可确定价格并进行结算。对于后续最终定价与暂估价格之间的差额将在定价当期进行确认。

报告期内，对于广汽乘用车有限公司已量产且结算的模具项目定点金额和结算金额对比情况如下：

单位：万元

序号	项目	试制通知书价格	结算价格	差额	差异率
1	A55	592.96	550.89	-42.07	-7.09%
2	A60	524.75	639.65	114.90	21.90%
3	A39-2	184.00	174.25	-9.75	-5.30%
4	A39-3	183.00	155.55	-27.45	-15.00%
5	AM8	115.30	98.01	-17.30	-15.00%
6	A08	34.90	36.64	1.74	4.97%
合计		1,634.91	1,654.98	20.07	1.23%

如上表所示，由于不同项目在模具开发过程中的设计变更等情况各不相同，试制通知书的定点价格与最终结算价格存在差异，整体差异金额较小。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定：

第十五条 企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

第十六条 合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。可变对价金额发生变动的，按照本准则第二十四条和第二十五条规定进行会计

处理。

第二十四条 对于可变对价及可变对价的后续变动额，企业应当按照本准则第二十条至第二十三条规定，将其分摊至与之相关的一项或多项履约义务，或者分摊至构成单项履约义务的一系列可明确区分商品中的一项或多项商品。

对于已履行的履约义务，其分摊的可变对价后续变动额应当调整变动当期的收入。

综上所述，公司根据零部件开发试制通知书中的定点价格暂估确认模具收入，对于后续最终定价与暂估价格之间的差额将在定价当期进行确认，符合《企业会计准则》规定。

四、结合发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期、目前车型迭代速度变化情况等，说明以 4 年作为模具生命周期是否谨慎、是否高估模具生命周期，模具减值迹象识别是否及时，是否高估模具预计可回收金额；说明 M31T 车身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分。

（一）结合发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期、目前车型迭代速度变化情况等，说明以 4 年作为模具生命周期是否谨慎、是否高估模具生命周期，模具减值迹象识别是否及时，是否高估模具预计可回收金额

在传统燃油车领域，各车企中期改款周期一般为 3-5 年，车型垂直换代周期一般为 6-10 年，这是基于汽车消费市场需求变化、新车产品研发及生产周期、产业链技术更新迭代速度等因素形成的一定市场规律。在此期间内，该款车型对应的配套零部件一般不会发生较大变动，公司作为汽车零部件的生产厂商，所生产的汽车零部件换代周期基本与对应车型保持一致。

报告期内，发行人计入长期待摊费用的工装模具对应的主要客户为奇瑞汽车和广汽本田等，发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期情况如下：

客户名称	车型名称	实际生命周期	已完成生命周期时长	第五年销量（辆）
奇瑞汽车	瑞虎 8	2018 年至今	6 年	180,450.00

客户名称	车型名称	实际生命周期	已完成生命周期时长	第五年销量 (辆)
	瑞虎 7	2016 年至今	8 年	64,991.00
	瑞虎 5X	2017 年至今	7 年	96,067.00
	艾瑞泽 5	2016 年至今	9 年	—
	艾瑞泽 8	2022 年至今	2 年	—
	星图凌云	2019 年至今	5 年	35,330.00
	星途 TXL	2019 年至今	5 年	13,478.00
	欧萌达	2022 年至今	2 年	—
广汽本田	皓影	2019 年至今	5 年	42,377.00
	缤智	2014 年至今	10 年	141,600.00
	飞度	2011 年至今	13 年	95,963.00
	冠道	2016 年至今	8 年	52,619.00
	型格	2022 年至今	2 年	—
	凌派	2013 年至今	11 年	98,429.00

注：数据来源于同花顺。

由上表可见，发行人销售产品对应的主要车型的实际生命周期一般较长，通过分析主要车型的第 5 年销量情况，大多处于正常销售状态。发行人以 4 年作为模具生命周期较为谨慎，不存在高估模具生命周期的情况。

根据行业情况，一般情况下新车型发行的第一年为市场开发期，部分消费者尚处于观望状态，第二年市场对于新车型的认可度已基本确定。发行人在量产后第二年开始在资产负债表日识别模具是否存在减值迹象，减值迹象的识别及时。

模具预计可回收金额由两部分构成，一是客户单独支付的模具费；二是分摊进产品销售单价中收取的模具费。发行人根据量产后第二年度实现的销量为基础预测可实现的总销量，以此确认模具预计可收回金额。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人长期待摊费用减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	量产时间	期末余额	期末减值金额	期末净值
M1DFL2-48V	2022 年 6 月	116.82	52.17	64.65
DNL-5（智尊型）高配工装分摊	2020 年 12 月	35.84	33.15	2.69
DNL-5（智享型）低配版工装分摊	2020 年 12 月	10.36	7.86	2.50

项目	量产时间	期末余额	期末减值金额	期末净值
M31T 车身件	2019 年 12 月	1,330.21	627.69	702.52
M36T 车身件	2019 年 12 月	722.85	90.44	632.41
FE-6 工装	2019 年 9 月	282.57	282.57	-
T1C	2019 年 8 月	23.34	20.75	2.59
DNL-5	2019 年 5 月	151.34	124.43	26.91
C53F	2018 年 11 月	332.80	332.80	-
S302	2018 年 11 月	729.50	678.24	51.26
NL-3RA	2018 年 10 月	125.90	125.90	-
合计	——	3,861.53	2,376.00	1,485.53

由上表可见，截至 2023 年 6 月 30 日计提减值准备的模具项目中除 M31T 车身件和 M36T 车身件项目外，其余项目净值较小，不存在高估预计可收回金额的情况。M31T 车身件和 M36T 车身件项目的预计可收回金额情况详见本题“（二）说明 M31T 车身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分”之回复。

综上所述，发行人以 4 年作为模具生命周期是谨慎的，不存在高估模具生命周期的情形，模具减值迹象识别及时，不存在高估模具预计可回收金额的情形。

（二）说明 M31T 车身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分

截至 2023 年 6 月 30 日，M31T 车身件、M36T 车身件的相关情况如下：

单位：万元；万件

项目名称	模具成本	累计摊销	减值准备金额	账面净值 A
M31T 车身件	2,366.46	1,036.25	627.69	702.52
M36T 车身件	1,666.57	943.72	90.44	632.41
合计	4,033.03	1,979.97	718.13	1,334.93

（续上表）

项目名称	合同金额	其中：单独支付部分金额	其中：分摊部分金额	单独支付部分剩余未摊销金额 B
M31T 车身件	3,404.47	1,191.56	2,212.91	586.96
M36T 车身件	2,558.41	1,279.21	1,279.21	491.04
合计	5,962.88	2,470.77	3,492.12	1,078.00

（续上表）

项目名称	合同约定分摊量	截至 2023 年 6 月 30 日已实现销量	剩余未实现的价值 C=A-B	收回剩余价值尚需销量
M31T 车身件	10.50	2.60	115.56	0.55
M36T 车身件	10.00	3.03	141.37	1.11
合计	——	——	256.93	——

由上表可见,M31T 车身件和 M36T 车身件属于客户单独支付部分模具对价,剩余部分计入产品销售单价的项目。对于客户单独支付的部分模具对价,发行人按照“长期待摊费用-工装模具”的摊销数量进行摊销,在测算模具可变现净值时,单独支付部分剩余未摊销的金额作为可变现净值的组成部分。

M31T 车身件和 M36T 车身件单独支付的模具对价剩余未摊销金额分别为 586.96 万元和 491.04 万元,扣除已收取未摊销的模具对价后,长期待摊费用净值分别为 115.56 万元和 141.37 万元,占模具成本的比例分别为 4.88%和 8.48%。

截至 2023 年 6 月 30 日,M31T 车身件和 M36T 车身件实现的销量情况如下:

单位: 件

项目名称	量产时间	平均销量			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
M31T 车身件	2019 年 12 月	2,861	8,657	6,393	8,106
M36T 车身件	2019 年 12 月	9,248	13,237	6,893	959

M31T 车身件和 M36T 车身件量产于 2019 年 12 月,发行人在 2021 年末对其进行减值迹象的判断并计提减值准备,预计生命周期截止时间为 2023 年末,M31T 车身件和 M36T 车身件在 2023 年 1-6 月实现平均销量分别为 2,861 件和 9,248 件。2023 年 7-12 月,发行人 M31T 车身件和 M36T 车身件实现平均销量分别为 1.87 万件和 1.54 万件,高于收回剩余价值尚需销量。

截至 2023 年 6 月末,M31T 车身件和 M36T 车身件尚处于预计生命周期内,预计在生命周期内可以完成实现账面净值尚需的销量。

根据历史的销售情况,发行人预计未来销售中收取的模具对价可以覆盖模具剩余价值,模具减值准备计提充分。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）访谈发行人技术部门人员，了解自产模具与外协模具的区别、外协制造模具比例逐年增加的原因；了解发行人模具开发流程，分析其是否具备独立开模能力；

（二）获取公司报告期内“全部摊销”模式下对于收取部分预收模具款和未收取模具款的模具数量、金额清单；

（三）结合业务类型、销售合同等，分析“全部摊销模式”下将模具与零部件整体识别为一项履约义务的依据、是否符合《企业会计准则》相关规定，并与同行业可比公司收入确认政策进行对比分析；

（四）访谈发行人有关财务、业务人员，了解报告期内部分模具价格未最终确定的具体原因、对发行人确认零部件收入金额及依据是否影响，未最终定价模具的最新进展情况；

（五）分析未最终定价模具客户广汽乘用车有限公司报告期内已量产且结算的模具项目定点金额和结算金额的对比情况，整体分析模具价格未最终确定对发行人收入的影响情况；

（六）获取发行人销售产品对应主要车型关系；访谈发行人技术、销售人员并查阅公开信息，了解汽车零部件行业信息，分析主要车型实际生命周期情况、车型迭代情况；

（七）获取发行人 M31T 车身件、M36T 车身件项目模具购销合同，检查合同约定的摊销量；结合销售明细表检查 M31T 车身件、M36T 车身件项目零部件销售情况；分析 M31T 车身件、M36T 车身件减值准备计提金额远小于模具金额的原因。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）发行人自产模具与外协模具在工艺等方面无明显区别，现有工装模具加工规模已经达到产能上限，报告期内外协制造模具比例逐渐增加；工装模具加工厂商充分竞争，市场可选择供应商较多，不存在对模具加工供应商依赖的情形，发行人对部分加工环节进行外协或者模具子件外购，不影响发行人项目承接能力；发行人具备独立开模能力；

（二）“全部摊销”模式下，模具对价与后续的零部件销量严格挂钩，客户是为了获取零部件产品而支付模具对价，模具对价通过销售汽车零部件实现；合同中承诺的汽车零部件和模具之间具有高度关联性，不可单独区分，将模具与零部件整体识别为一项履约义务，符合《企业会计准则》相关规定，符合同行业可比公司的惯例；

（三）报告期内，部分模具价格未最终确定主要系发行人与主机厂就模具开发过程中的设计变更的工作量、成本等相关事宜进行确认，尚未达成一致；其收入在量产时以零部件开发试制通知书中的定点价格一次性暂估确认，与对应的零部件收入确认不存在关联；发行人对于后续最终定价与暂估价格之间的差额将在定价当期进行确认；相关项目的零部件价格均在量产当年确定，零部件收入确认金额及依据充分；

（四）发行人以 4 年作为模具生命周期是谨慎的，不存在高估模具生命周期的情形，模具减值迹象识别及时，不存在高估模具预计可回收金额的情形；M31T 车身件、M36T 车身件减值准备计提金额远小于模具金额的原因主要系客户单独支付了部分模具对价，模具减值准备计提充分。

5. 关于采购、供应商和成本

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人定点采购与非定点采购钢材的价格、变化趋势存在一定差异。

（2）发行人采购零部件、标准件、外协件时定价方式为：材料成本随行就市，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本等在参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认。

（3）发行人与部分供应商于报告期内开始合作，如与河南北楚实业有限公司、中山市新朴精密模具有限公司、东莞市极鑫五金模具有限公司、佛山市成阳正大模具五金塑料有限公司自 2020 年开始合作，与芜湖华光模具制造有限公司、安徽瑞智金属科技有限公司自 2021 年开始合作，与宣城市顶博汽车零部件有限公司自 2022 年开始合作。

（4）2021 年度起，发行人主要客户广汽本田对应的运输服务商广州市泓远物流有限公司的运费结算单价有所下降。广州市泓远物流有限公司注册资本为 10 万元，发行人采购金额占其销售金额比例较高。

（5）发行人向部分外协供应商的采购金额占其销售金额比例较高，如安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司。

请发行人：

（1）结合报告期内钢材市场价格变动情况，说明对应时点非定点钢材采购价格情况及公允性；说明定点采购钢材的定价具体依据、是否均为主机厂商确定采购价格，主机厂商对其他同类供应商是否也有相同原材料定点采购要求。

（2）说明报告期内不同类型材料主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格是否一致，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例等是否存在较大差异、发生较大变化及具体原因及合理性；零部件、标准件、外协件是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

（3）说明发行人采购模具材料是否存在同一规格产品向不同供应商采购的

情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

(4) 结合采购需求变化特点、采购价格比较及公允性等，进一步说明发行人与较多供应商自报告期内开始合作的具体原因，发行人与供应商合作是否稳定、可持续。

(5) 说明广州市泓远物流有限公司的经营规模、车队情况和运输能力，与发行人采购需求是否匹配；结合同地区同类型运输费用采购价格比较情况，说明发行人向其采购运输服务价格公允性，自 2021 年其运费结算单价下降的原因。

(6) 说明安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司的外协加工能力、机器设备情况，发行人向其采购外协件的用途、对应主要客户，分析外协件采购价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对零部件、标准件、外协件采购价格中材料成本，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例核查情况等，说明对发行人采购价格公允性的核查情况、结论和依据。

【回复】

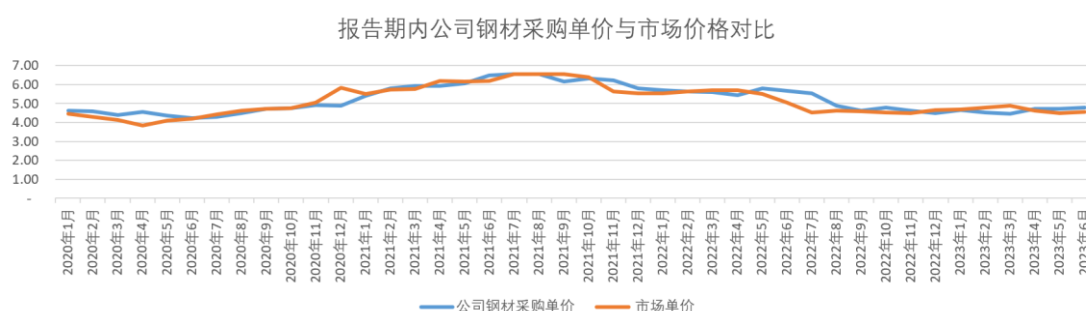
发行人说明：

一、结合报告期内钢材市场价格变动情况，说明对应时点非定点钢材采购价格情况及公允性；说明定点采购钢材的定价具体依据、是否均为主机厂商确定采购价格，主机厂商对其他同类供应商是否也有相同原材料定点采购要求。

(一) 结合报告期内钢材市场价格变动情况，说明对应时点非定点钢材采购价格情况及公允性

报告期内，发行人各月非定点钢材采购价格与钢材市场价格对比情况如下：

单位：元/kg



注：报告期内发行人采购钢材种类较多，主要为冷轧薄板，因此直接与冷轧薄板的市场价格进行对比；冷轧薄板市场价格数据来源于中国钢铁工业协会发布的钢材冷轧薄板 1mm 市场价。

报告期内，发行人各月非定点钢材采购价格与钢材市场价格变动趋势基本一致，采购价格公允。

（二）说明定点采购钢材的定价具体依据、是否均为主机厂商确定采购价格，主机厂商对其他同类供应商是否也有相同原材料定点采购要求

定点采购钢材原材料价格确定系由主机厂商向发行人、供应商直接指定。以广汽宝商为例，对应主机厂商广汽集团在每年一季度与上游钢厂达成年度价格协议，并形成钢材集中供货基础价格，广汽宝商钢材在该基础价格之上，根据广汽集团对汽车零部件用料要求，增加其剪切加工、仓储成本、运费、包装费、利润后，形成原材料指定价格，该价格由广汽集团向发行人、广汽宝商直接指定。

根据华达科技招股说明书披露，其主要客户广汽集团通过广汽宝商、广汽本田通过本田贸易存在定点采购情况，钢材采购价格由主机厂商确定，与发行人类似。通过对广汽集团、广汽本田的访谈了解到，主机厂商对其他同类供应商也存在有相同原材料定点采购要求，钢材采购价格由主机厂商确定，采购价格基本一致。

综上，定点采购钢材原材料价格系由主机厂商向发行人、供应商直接指定。主机厂商对其他同类供应商也有相同原材料定点采购要求，类似规格钢材结算单价基本一致。

二、说明报告期内不同类型材料主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格是否一致，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例等是否存在较大差异、发生较大变化及具体原因及合理性；零部件、标准件、外协件是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

（一）说明报告期内不同类型材料主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格是否一致，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例等是否存在较大差异、发生较大变化及具体原因及合理性

报告期内发行人零部件主要供应商中的材料成本随行就市，零部件和外协件主要供应商中的冲次费用、凸焊费用、焊接费用等在参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认。标准件定价方式除少数供应商为客户指定价格外，其余主要供应商定价方式主要由标准件材料成本、加工成本、运输费、供应商利润等组成，定价方式较为相似。

1、零部件、外协件

零部件、外协件主要供应商主要分为奇瑞汽车零部件配套供应商和其他供应商。

(1) 奇瑞汽车零部件配套供应商

零部件主要供应商参考的材料成本为奇瑞汽车根据钢材市场价格波动情况不定期向供应商发布钢材结算价格，参考价格与市场价格基本一致。

零部件和外协件供应商年度定价中参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用均为发行人与奇瑞汽车结算对应工序单价，不同供应商差异主要体现在折扣比例不同。报告期内同一年度内不同零部件、外协件供应商参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用一致，不同年度之间参考单价变化取决于公司与奇瑞汽车的商务政策；发行人与主要零部件、外协件供应商结算的折扣比例不同，具体比例情况双方根据加工规模、供应效率、合作历史、供应商资质等多方面因素按年协商确定。

报告期内公司与零部件、外协件供应商定价的冲次费用、凸焊费用、焊接费用、折扣比例具体情况如下：

①冲次费用、凸焊费用、焊接费用参考情况

奇瑞汽车不同车型同一年度参考的冲次费用、焊接费用略有差异，冲压环节根据不同工艺需要使用不同吨位的冲床。

报告期内同一年度内不同零部件、外协件供应商同一类型产品件参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用一致，不同年度之间参考单价变化取决于公司与奇瑞汽车的商务政策的变化。

②主要零部件供应商具体结算折扣比例

报告期内，发行人与奇瑞汽车股份有限公司、芜湖本特勒浦项汽车配件制造有限公司、安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司等零部件供应商的结算冲次、焊接费用按照奇瑞汽车统一的政策执行。

其他零部件供应商折扣比例不同年度之间较为稳定，不存在较大差异。

③主要外协件供应商具体结算折扣比例

报告期内，发行人同一年度不同主要外协件供应商的折扣比例较为接近，差异较小。

（2）其他供应商

公司向广东精美特种型材有限公司主要采购铝型材零部件，铝型材零部件定价主要参考铝材市场价格，采购价格公允。

公司向广州弘富金属制品有限公司主要采购电泳服务，主要考虑电泳面积、挂具费用、运输成本等确定价格，采购价格公允。

2、标准件

报告期内，发行人向各期标准件供应商采购主要包含各类球头销、衬套、套管、螺栓、螺母等标准件。报告期内，控制臂球销、控制臂后衬套等金额较大的标准件报告期内采购单价基本保持稳定，其他标准件大多采用询价、比价的方式进行采购。在满足生产、技术和质量要求的基础上，公司在不同的供应商之间询比价，采购部门通过对比多家供应商的条件，结合公开市场行情、品牌背景及口碑等情况，综合考虑各家价格、售后服务、供货质量和及时性等多项因素，与拟中选供应商进行协商谈判，在履行公司内部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格。

综上，报告期内零部件主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格基本一致。零部件和外协件供应商年度定价中参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用不存在较大差异。发行人与主要零部件、外协件供应商结算的折扣比例有所不同，系双方根据加工规模、供应效率、合作历史、供应商资质等多方面因素按年协商确定。控制臂球销、控制臂后衬套等金额较大的标准件报告期内采购单价基本保

持稳定，其他标准件大多采用询价、比价的方式进行采购，采购价格公允。

（二）零部件、标准件、外协件是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性

1、零部件、外协件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，比较价格差异原因并分析采购价格公允性

报告期内，公司存在零部件、外协件同一规格产品向不同供应商采购的情形。

（1）同一规格产品向不同供应商采购的情形

报告期内公司主要零部件、外协件供应商定价方式基本一致，零部件供应商主要原材料由其自行采购，外协供应商原材料由公司提供，为保证同一规格产品的可比性，将外协件材料成本还原后与零部件供应商进行价格对比，综合分析同一规格产品向不同供应商采购的情形。报告期内同一规格零部件供应商、外协件供应商（材料成本还原后）累计合计采购金额超过 1000 万元的不同供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/件

规格型号	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
左、右 B 柱内板本体总成-J68	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	19.16	18.27
	芜湖市夯福机械模具有限公司	—	—	19.88	—
	芜湖市恒浩机械制造有限公司	17.85	18.41	20.72	—
	安徽瑞智金属科技有限公司	17.51	18.02	20.72	—
前挡板本体-J60	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	49.30
	奇瑞汽车股份有限公司	47.42	51.01	60.85	—
左、右门槛加强板-J60	安徽瑞智金属科技有限公司	41.24	37.28	—	—
	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	46.63	48.44	35.41
	宣城市华风机械有限责任公司	—	42.54	47.95	—
	宣城市运泰汽车配件有限公司	—	—	48.31	—

左、右后顶横梁 下连接板	安徽瑞智金属科技有限公司	—	20.93	24.19	—
	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	—	22.84	19.79
	芜湖市夯福机械模具有限公司	—	—	—	18.89
	宣城市运泰汽车配件有限公司	19.53	20.82	—	—
左、右 A 柱下加 强板-J60	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	28.87
	奇瑞汽车股份有限公司	28.48	30.87	35.37	—
左、右 C 柱内板 总成	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	21.92	21.06	17.23
	芜湖市夯福机械模具有限公司	18.08	19.64	—	—
左、右 C 柱加强 板-J60	安徽瑞智金属科技有限公司	21.83	23.51	—	—
	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	28.15	26.37	21.43
左、右后减震器 安装板	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	13.43	12.86	12.10
	芜湖市恒浩机械制造有限公司	—	11.98	—	—
	宣城市运泰汽车配件有限公司	11.27	11.96	—	—
左、右 A 柱前内 板	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	18.49
	奇瑞汽车股份有限公司	16.96	18.56	20.81	—
左、右 D 柱下连 接板	安徽瑞智金属科技有限公司	11.64	12.19	14.20	—
	芜湖市夯福机械模具有限公司	—	—	14.28	13.31
左、右门槛前连 接板总成	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	4.28
	芜湖市夯福机械模具有限公司	3.58	3.88	4.11	—

发行人采购零部件定价由零部件材料成本、冲次费用、凸焊费用和其他费用等组成，其中材料成本随行就市，冲次费用、凸焊费用参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认，费率较为接近，其他费用构成较为稳定，发行人与不同的零部件供应商定价方式基本一致，价格具有公允性。

（2）价格差异原因及采购价格公允性具体分析

供应商的零部件的主要原材料为钢材，具有公开透明的市场价格，发行人参考自身与客户结算的钢材单价、废料单价确认材料费用；根据零部件的工艺及设备要求，参考自身与客户结算的冲次费用、焊接费用以及与供应商协商的折扣比例核定加工费。

报告期内，发行人主要零部件、外协件供应商均执行发行人的定价制度，采购价格公允。

2、标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，比较价格差异原因并分析采购价格公允性

发行人报告期内标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，标准件采购金额相对较小，选取报告期内单一年度采购金额超过 10 万元的具体规格型号不同供应商的采购进行对比分析，具体情况如下：

单位：元/件；元/kg

规格型号	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	采购价格分析
四方焊接螺母 NO111931 M6	安徽瑞泰汽车零部件有限责任公司	0.042	0.042	0.042	0.042	采购价格基本一致
	芜湖弋力机械有限公司	—	—	—	0.042	
焊 接 螺 母 QR37108	安徽瑞泰汽车零部件有限责任公司	0.195	0.195	0.195	0.195	采购价格基本一致
	芜湖弋力机械有限公司	—	—	—	0.195	
螺柱焊螺柱 QR2020614	安徽瑞泰汽车零部件有限责任公司	0.041	0.045	0.045	0.045	温州市鑫豹紧固件有限公司系零星采购，金额为 1,075.20 元
	温州市鑫豹紧固件有限公司	—	0.077	0.077	—	
加油口小门 铰链轴	大桥精密件(上海)有限公司广州分公司	2.44	2.44	2.44	2.46	大桥精密件(上海)有限公司广州分公司为代理进口，广州三重近藤精密零部件有限公司国内生产，产品国产化带来的成本降低
	广州三重近藤精密零部件有限公司	1.23	2.27	—	—	
加油口小门	广州艾兰特精密金	—	—	2.31	2.31	广州艾兰特精密

弹簧片	属汽车配件有限公司					金属汽车配件有限公司供应商更换带来的单价让利
	广州艾瑞汽车配件有限公司	2.02	2.04	2.14	—	
DVD 安装支架-1	深圳市飞荣达科技股份有限公司	46.92	46.92	46.92	—	佛山市顺德区领超五金有限公司零星采购，金额为 3,024.78 元
	佛山市顺德区领超五金有限公司	—	—	55.00	—	
第三排座椅挂钩加强件	广州市德晟机械有限公司	0.80	0.76	0.74	—	采购价格差异较小
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	—	0.83	0.83	
第三排座椅左侧挂钩	广州市德晟机械有限公司	2.58	2.49	2.26	—	生产的工艺变化带来的成本降低
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	—	4.25	4.25	
第三排座椅右侧挂钩	广州市德晟机械有限公司	1.81	1.81	1.73	—	生产的工艺变化带来的成本降低
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	1.81	2.73	2.77	
GHAC 凸焊螺栓 M8	佛山温大紧固科技有限公司	0.77	0.77	0.78	0.80	广州市亨威汽车配件有限公司零星采购，金额为 1,118.23 元
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	—	—	1.15	
支撑套管	宁波永宸汽配有限公司	—	0.51	0.51	0.51	产品设计变更，工艺更加复杂，宁波永宸汽配有限公司不再继续生产，新供应商采购成本略有上涨
	广州庞宇汽车配件有限公司	0.71	0.69	—	—	
B 型焊接方螺母(10 级)	广州市亨威汽车配件有限公司	0.11	0.11	0.11	0.11	采购价格基本一致
	深圳航空标准件有限公司	—	—	0.11	0.11	

发行人报告期内标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，部分标准件因工艺变化、零星采购等原因价格有所差异，采购价格具有公允性。

三、说明发行人采购模具材料是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

报告期内，发行人采购的模具材料大多是根据需求定制的模具子件，采购的

规格、型号各不相同，不存在同一规格产品向不同供应商采购的情形。

报告期内除客户指定模具子件供应商外，其他模具材料采购主要通过询价、比价确定具体供应商。

为保证模具材料采购价格的公允性，在采购时采购人员与供应商联络、进行询价、比价，具体过程如下：

采购部采购员根据拟采购物料的规格、型号、数量等信息，综合考虑价格和质量等因素，在潜在供应商名单中进行询价，取得供应商有效确认的报价单，并汇总填写询价比价表，列示询价结果和拟选择的供应商并后附报价单，经采购部负责人、财务部负责人审核后，报公司总经理审批。

报告期内，公司建立了《采购管理办法》《招标及询议价管理办法》等与采购相关的内部控制制度，对选择供应商进行了严格的管控。采购部门在完成询价比价议价过程后，经相关负责人审批最终确认采购对象及价格，公司对采购过程有着严格的管控以保障采购价格的公允性。

以 T1X 控制臂、E0Y 车身项目-3 组级进模询价、比价过程说明采购价格的公允性，具体采购比价情况如下：

序号	项目名称	比价时点	供应商名称	价格（不含税）	比价结果
1	T1X 控制臂	2022 年 8 月	襄阳昊瑞模具有限公司	级进落料 2.9 万/T、多工位 3.5 万/T	选中
			东莞市中泰模具股份有限公司	3.65 万/T	未选
			浙江黄岩冲模有限公司	4.11 万/T	未选
2	E0Y 车身项目-3 组级进模	2023 年 2 月	芜湖连虹模具科技有限公司	5.24 万/T	选中
			安徽振珣汽车零部件有限公司	5.58 万/T	未选
			芜湖杰诚机械制造有限公司	6.00 万/T	未选

客户指定模具子件供应商由其通过招投标等形式确定，发行人直接向模具子件供应商进行采购，采购价格具有公允性。

报告期内，发行人不存在同一规格产品向不同供应商采购的情形。发行人根据客户要求或者自身需求进行询价、比价确定具体供应商，采购价格具有公允性。

四、结合采购需求变化特点、采购价格比较及公允性等，进一步说明发行人与较多供应商自报告期内开始合作的具体原因，发行人与供应商合作是否稳定、可持续。

报告期内，发行人与较多供应商自报告期内开始合作的情况如下：

供应商名称	主要采购内容	开始合作时间	合作原因
苏州首钢钢材加工配送有限公司	钢材	2021 年	苏州首钢钢材加工配送有限公司 2021 年度及 2022 年度部分月份给予奇瑞汽车体系供应商较为优惠的结算价格，发行人适时进行了部分采购
河南北楚实业有限公司	钢材	2020 年	发行人因临时性采购需求，通过市场比价议价选择了该供应商，考虑到 2021 年度、2022 年度该供应商部分钢材型号价格有优势，发行人与河南北楚实业有限公司合作逐步加深
广东精美特种型材有限公司	铝型材零部件	2020 年	2020 年度发行人铝制轻量化产品批量生产，铝制轻量化产品原料铝型材需求量不断增长
中山市新朴精密模具有限有限公司	模具材料	2020 年	主要为发行人 2FJ 等项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
东莞市极鑫五金模具有限有限公司	模具材料	2020 年	主要为发行人 A18 项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
宣城市顶博汽车零部件有限公司	模具材料	2022 年	主要为发行人 T26 后副车架等项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
芜湖华光模具制造有限公司	模具材料	2021 年	该供应商系奇瑞汽车工装模具体系供应商，发行人因 M1E 等项目需求，与该供应商开始合作
佛山市成阳正大模具五金塑料有限公司	模具材料	2020 年	主要为发行人 A29 项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
襄阳昊瑞模具有限公司	模具材料	2022 年	主要为发行人 T1X 控制臂等项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
安徽瑞智金属科技有限公司	外协加工	2021 年	主要系南京天河汽车零部件股份有限公司、马钢（芜湖）材料技术有限公司与发行人合作逐步减少，公司综合考虑后选择该供应商承接了部分业务
宣城市运泰汽车配件有限公司	外协加工	2021 年	主要系南京天河汽车零部件股份有限公司、马钢（芜湖）材料技术有限公司与发行人合作逐步减少导致，公司综合考虑后选择该供应商承接了部

			分业务
--	--	--	-----

2020 年度和 2021 年度，钢材市场价格呈现增长趋势，发行人通过多种渠道物色潜在供应商，并通过询价比价的方式确定供应渠道以降低钢材采购成本，在此情况下发行人拓展了河南北楚实业有限公司、苏州首钢钢材加工配送有限公司作为公司钢材供应商，对应时点采购单价相对具有优势。

2020 年度发行人铝制轻量化产品批量生产，铝制轻量化产品原料铝型材需求量不断增长，新增广东精美特种型材有限公司作为公司主要铝型材零部件供应商。

报告期内，发行人新承接奇瑞汽车、广汽集团部分车型，对应模具子件采购需求增加，模具加工市场供应充足，发行人通过询比价等形式确定具体模具供应商，因此出现较多新增模具材料供应商。

南京天河汽车零部件股份有限公司、马钢（芜湖）材料技术有限公司与发行人外协加工合作逐步减少，安徽瑞智金属科技有限公司、宣城市运泰汽车配件有限公司承接了对应业务，公司外协供应商定价方式基本一致，采购价格具有公允性。

报告期内，发行人因业务扩大、钢材价格波动、新车型承接采购需求变化等各类原因，与较多供应商自报告期内开始合作，定价以市场价格为基础，通过询比价等方式确定具体合作供应商。

对于钢材、零部件、外协加工类等采购频次较高及标准化的产品或服务，为控制采购成本和保持产品工艺的稳定性，发行人与主要供应商一般签订年度合同，合作相对稳定，具有可持续性。对于模具材料类等非标准化产品，在保证质量稳定的前提下，每次采购均通过询比价确定具体供应商并单独签订合同，供应商存在合理变动。

五、说明广州市泓远物流有限公司的经营规模、车队情况和运输能力，与发行人采购需求是否匹配；结合同地区同类型运输费用采购价格比较情况，说明发行人向其采购运输服务价格公允性，自 2021 年其运费结算单价下降的原因。

（一）说明广州市泓远物流有限公司的经营规模、车队情况和运输能力，

与发行人采购需求是否匹配

广州市泓远物流有限公司收入规模约为 500 万元左右，专职、兼职司机及调度管理后勤合计人员 20 余人，拥有各类运输车辆 15 辆，其中 9.6 米厢式车 10 辆，9.6 米飞翼车 2 辆，7.6 米厢式车 3 辆。发行人与广汽本田每天运送量约为 30 次左右，主要配送广汽本田增城工厂和黄埔工厂，根据距离不同，单程往返需耗时约 2-4 小时，广州市泓远物流有限公司安排 6-8 辆车循环送货配送，能较好满足发行人各类运输需求，且该公司具有配送广汽本田等主机厂的经验和资质，与发行人采购需求匹配。

（二）结合同地区同类型运输费用采购价格比较情况，说明发行人向其采购运输服务价格公允性，自 2021 年其运费结算单价下降的原因

2018 年公司通过询比价的方式与广州市泓远物流有限公司建立合作关系，一直合作至今。

询比价情况如下：

单位：元/车次

报价单位	广州市万泓物流有限公司		广州市达特贸易有限公司		广州市泓远物流有限公司	
报价单位情况	公司原有物流公司		广汽本田认可的物流公司		广汽本田认可的物流公司	
运输路线	车型	询比价 (含税)	车型	询比价 (含税)	车型	询比价(含税)
广汽本田增城工厂	7.6m 厢式车	320	7.6m 厢式车	332	7.6m 厢式车	306
	9.6m 厢式车	340	9.6m 厢式车	377	9.6m 飞翼车	370
广汽本田黄埔工厂	7.6m 厢式车	560	7.6m 厢式车	470	7.6m 厢式车	470
	9.6m 厢式车	580	9.6m 厢式车	522	9.6m 飞翼车	522

广州市泓远物流有限公司综合询比价为最低报价，且安排 9.6m 飞翼车提供运输服务，能够有效提高装卸效率，最终选定广州市泓远物流有限公司为广汽本田路线运输服务商。

发行人与运输供应商合作较为稳定，同一运输路线一般情况下仅有一家运输供应商。而且发行人运输服务商一般采用单趟往返综合报价的形式进行结算，广州中益主要客户广汽集团一般为自提，广汽本田通过广州市泓远物流有限公司，

长安汽车通过深圳民生捷富凯物流有限公司提供运输服务，运输线路不同，运输距离存在较大差异，无完全类似可比情况。

发行人向广州市泓远物流有限公司、深圳民生捷富凯物流有限公司采购运输服务，具体价格比较情况如下：

运输供应商名称	运输终点	年度	9.6 米运输车辆每车次运输费用（不含税）	运输距离	运输单价（不含税）
广州市泓远物流有限公司	广汽本田黄埔工厂	2021 年	433.35 元/车次	25 公里	17.33 元/公里
		2020 年	456.16 元/车次	25 公里	18.25 元/公里
深圳民生捷富凯物流有限公司	长安标致雪铁龙生产基地	2021 年	1,388 元/车次	90 公里	15.42 元/公里
		2020 年	1,417 元/车次	90 公里	15.74 元/公里

发行人向广州市泓远物流有限公司与深圳民生捷富凯物流有限公司采购单次运输费用因运输距离等因素存在差异，按照运输距离折算后的单价也存在一定的差异。总体来看，运输距离越远，折算后的运输单价越低，主要系存在单次装卸货等基础费用相对固定所致，差异原因合理，运输服务价格具有公允性。

发行人出于成本控制的目的，每年与运费供应商协商年度降价政策，各运输供应商均存在一定幅度的年降，广州市泓远物流有限公司 2021 年度单次运输费用下调 5%，导致自 2021 年其运费结算单价下降。

六、说明安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司的外协加工能力、机器设备情况，发行人向其采购外协件的用途、对应主要客户，分析外协件采购价格公允性。

安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司冲压设备主要用于生产 800T 以下的冲压零部件，小型冲压件的加工能力充足。

安徽瑞智金属科技有限公司拥有各类冲压设备 30 台，其中 400T 以上冲压设备 19 台、800T 以上冲压设备 7 台、同时拥有 1000T 冲压设备 1 台、1250T 冲压设备 2 台。

芜湖市恒浩机械制造有限公司拥有各类冲压设备 20 台，其中 400T 以上冲压设备 10 台，同时拥有 800T 冲压设备 2 台、1250T 冲压设备 1 台。

报告期内发行人采购外协件均用于奇瑞汽车不同车型零部件的生产。

报告期内，从发行人外协加工定价构成来看，冲压外协主要供应商加工费金额主要由冲次费用、凸焊费用和辅助材料费用等组成。发行人与各外协供应商定价模式较为相似，冲次费用、凸焊费用参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认，辅助材料费用构成较为稳定，安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司与其他外协商定价方式基本一致，采购价格公允。

安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司的具体定价过程详见本回复“5. 关于采购、供应商和成本”之“二”之“（一）”之“1、零部件、外协件”。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）查阅发行人报告期内非定点钢材采购明细及钢材市场价格，按月进行分析，比较采购单价与对应时点市场价格差异情况，分析非定点采购钢材价格公允性；

（二）查阅报告期内发行人定点采购钢材明细，访谈了解定点采购主机厂其他供应商定点采购具体情况，了解定点采购钢材的定价具体依据；

（三）查阅发行人采购相关内控制度，获取部分模具材料采购比价资料，分析发行人采购制度执行情况和模具材料价格的公允性；

（四）访谈发行人采购人员，了解发行人与较多供应商报告期内合作历史原因，分析发行人与这些供应商的合作是否稳定、可持续；

（五）访谈发行人采购人员、获取广州市泓远物流有限公司运输能力说明，了解广州市泓远物流有限公司经营规模、车队情况和运输能力情况，查阅发行人向广州市泓远物流有限公司、深圳民生捷富凯物流有限公司采购运输服务定价材料，分析发行人向其采购运输服务价格公允性；

（六）访谈发行人采购人员，获取安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩

机械制造有限公司出具的说明，了解安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司外协加工能力、机器设备情况，查阅发行人报告期内安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司外协件定价资料，分析发行人外协件采购价格公允性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）发行人各月非定点钢材采购价格与钢材市场价格变动趋势基本一致，采购价格公允；定点采购钢材原材料价格确定系由主机厂商向发行人、供应商直接指定，主机厂商对其他同类供应商也存在有相同原材料定点采购要求，类似规格钢材结算单价基本一致；

（二）报告期内零部件主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格基本一致。零部件和外协件供应商年度定价中参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用不存在较大差异，发行人与主要零部件、外协件供应商结算的折扣比例协商确定，具有合理性。零部件、外协件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，价格差异主要系原材料价格波动所致，采购价格具有公允性。标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，部分标准件因工艺变化、零星采购等原因价格有所差异，采购价格具有公允性；

（三）报告期内，模具材料不存在同一规格模具材料向不同供应商采购的情形，发行人根据客户要求或者自身需求进行询价、比价确定具体供应商，采购价格较为公允；

（四）对于钢材、零部件、外协加工类等采购频次较高及标准化的产品或服务，为控制采购成本和保持产品工艺的稳定性，发行人与主要供应商一般签订年度合同，合作相对稳定，具有可持续性。对于模具材料类等非标准化产品，在保证质量稳定的前提下，每次采购均通过询比价确定具体供应商并单独签订合同，供应商存在合理变动；

（五）广州市泓远物流有限公司拥有各类运输车辆，能较好满足各类运输需求，且该公司具有配送广汽本田等主机厂的经验和资质，与发行人采购需求基本

匹配。发行人向广州市泓远物流有限公司与深圳民生捷富凯物流有限公司采购运输服务单价因装卸时间安排、总体运输距离等因素存在较小差异，整体来看发行人向两家供应商采购的运输单价较为接近，2021 年其运费结算单价下降 5%系双方协商确定，与其他类似供应商均有类似年降安排；

（六）安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司具备相应的加工能力，发行人向其采购外协件均用于奇瑞汽车不同车型零部件的生产，采购价格公允。

三、结合对零部件、标准件、外协件采购价格中材料成本，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例核查情况等，说明对发行人采购价格公允性的核查情况、结论和依据

（一）核查情况、核查依据

1、访谈发行人采购人员，了解零部件、外协件定价过程；

2、查阅部分供应商议价会签表，了解部件、外协件原材料成本、冲次费用、焊接费用等核算依据及适用单价，了解不同供应商折扣比例区间和差异原因；

3、选取部分样本按照结算政策检查零部件、外协件单价计算过程，分析采购价格公允性；

4、获取标准件具体采购明细，访谈发行人采购人员了解标准件定价过程；分析大额同一规格标准件采购价格差异原因，获取部分标准件采购招投标、比价资料分析采购价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

发行人零部件、标准件、外协件采购价格公允。

6. 关于毛利率

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人向广汽集团 2020 年销售模具毛利率较高，原因主要系当年工装模具设计变更项目较多，设计变更项目成本低于定点开发模具项目，整体毛利率较高。

（2）发行人汽车零部件的毛利率略高于同行业平均水平，发行人称主要受同行业可比公司对于废料成本归集科目不同的影响。

（3）扣除铝结构件影响后，发行人新产品毛利率 2021 年、2022 年均低于成熟产品。

请发行人：

（1）结合 2020 年工装模具设计变更项目具体情况、变更原因，变更项目的收入、成本确认情况等，进一步分析 2020 年向广汽集团销售模具毛利率较高的原因及合理性。

（2）说明判断多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行可比公司废料成本归集于主营业务成本的具体依据，部分同行业可比公司毛利率较低的原因，发行人是否存在毛利率下滑风险。

（3）说明发行人 2021 年、2022 年新产品毛利率低于成熟产品的具体原因，结合毛利率变动水平，说明发行人新产品是否具有创新性和竞争力，是否存在毛利率持续下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合 2020 年工装模具设计变更项目具体情况、变更原因，变更项目的收入、成本确认情况等，进一步分析 2020 年向广汽集团销售模具毛利率较高的原因及合理性。

2020 年度，发行人对广汽集团的模具销售存在设计变更项目的收入、成本确认及变更原因等情况如下：

单位：万元

序号	项目	收入金额	说明
1	A39-2/A39-3	294.04	A39-2/A39-3 车型是在 A39-1 车型基础上的升级更新，部分支架类零件是在原车型零件基础上进行加孔、减孔等设计变更而成，部分模具在原有 A39-1 车型零件模具上增加一序冲孔，减少了模具数量，节约了模具开发成本。
2	A76	285.66	1、A5H 车型在产量较大的时候增开了一套夹具，利用 A5H 车型其中一套夹具进行改造用于 A76 车型，节约了工装开发的成本；2、A76 模具和检具由芜湖中山加工生产，节约了模检具开发成本。
3	AM8	93.67	AM8 车型是在 A7M 车型基础上的改款，存在 3 个零部件模具在原 A7M 车型模具基础上的设计变更，设计变更完成后模具共用于 AM8 和 A7M 车型。在设计变更过程中，需要提前建立库存以保障 A7M 车型正常供货，公司增加了资金成本和仓储成本，发行人在报价时一并予以考虑。
4	A37	99.18	A37 车型预计量纲 0.8 万/5 年，整体销量较低；公司在模具开发过程中利用现有模具进行改制，通过增加镶块达到模具使用条件，模具开发成本较低，相关镶块成本 5.40 万元在实际发生时计入制造费用，未归集模具成本。
小计		772.55	——
其他项目		890.81	——
合计		1,663.36	——

如上所示，存在设计变更的模具项目毛利率较高主要系在原有工装模具基础上进行设计变更或改制，节约工装模具开发成本所致，具有合理性。

二、说明判断多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行可比公司废料成本归集于主营业务成本的具体依据，部分同行业可比公司毛利率较低的原因，发行人是否存在毛利率下滑风险。

（一）说明判断多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行可比公司废料成本归集于主营业务成本的具体依据

无锡振华于首次公开发行股票招股说明书中披露：“报告期内，公司在原材料车用钢材领用时确认生产成本，将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收入计入其他业务收入，因此报告期内的废料销售毛利率均为 100.00%。”由此可以推断出，无锡振华的废料成本包含于生产成本中的原材料成本，因此归集于主营业务成本。

常青股份于《关于合肥常青机械股份有限公司 2022 年度非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》中披露“公司将生产过程中产生的边角余料销售收入计入主营业务收入”，依据收入与成本相匹配的原则可以合理推断常青股份将废料成本归集于主营业务成本。

华达科技于首次公开发行股票招股说明书中披露：“公司将边角料收入列入其他业务收入单独核算，是为了加强对边角料销售的日常管理，公司对生产过程中产生的边角料逐日逐批进行对外销售处理，边角料为公司生产产成品的正常损耗，在产品成本核算中已将实际耗用原材料（即包括边角料在内的合理损耗）进行了核算。”由此可以推断出，华达科技的废料成本包含于生产成本中的原材料成本，因此归集于主营业务成本。

根据多利科技和长华集团的招股说明书及年度报告等公开披露资料，这 2 家同行业可比公司都将废料收入计入其他业务收入科目中，获取这 2 家公司在报告期内的其他业务收入及其他业务成本数据，具体情况列表如下：

单位：万元

公司名称	其他业务收入	其他业务成本	其他业务毛利率
2023 年 1-6 月			
多利科技	8,846.80	307.02	96.53%
长华集团	4,035.06	3,600.97	10.76%
2022 年度			

公司名称	其他业务收入	其他业务成本	其他业务毛利率
多利科技	18,410.13	494.27	97.32%
长华集团	8,733.09	7,358.59	15.74%
2021 年度			
多利科技	17,970.77	518.75	97.11%
长华集团	8,879.78	318.80	96.41%
2020 年度			
多利科技	10,080.71	239.17	97.63%
长华集团	8,117.77	1,847.68	77.24%

根据多利科技和长华集团的招股说明书及年度报告等公开披露资料显示，这 2 家公司的其他业务收入主要为废料销售收入。报告期内，多利科技的其他业务毛利率均超过 90%，可以推断多利科技将废料成本归集于主营业务成本中。2020 年度及 2021 年度长华集团的其他业务毛利率分别为 77.24%和 96.41%，合理推断长华集团 2020 年度及 2021 年度将废料成本归集于主营业务成本中，2022 年度和 2023 年 1-6 月无法判断废料成本归集科目，但是不影响将发行人报告期内废料成本还原于主营业务汽车零部件业务毛利率与同行业汽车零部件业务对比分析总体趋势及水平。

（二）部分同行业可比公司毛利率较低的原因

报告期内，发行人与同行业可比公司汽车零部件以及工装模具的毛利率比较如下：

单位：%

产品类型	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汽车零部件	博俊科技	未披露	19.46	16.19	22.52
	多利科技	21.21	18.62	20.08	18.82
	无锡振华	未披露	3.36	2.46	12.53
	常青股份	未披露	16.62	14.33	17.35
	华达科技	未披露	11.56	13.95	13.96
	长华集团	未披露	10.08	9.60	15.72
	行业平均	—	13.28	12.77	16.82
	大昌科技	16.56	16.85	19.56	20.37
工装模具	博俊科技	未披露	23.65	47.70	43.43

产品类型	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	多利科技	9.70	9.54	10.45	10.01
	无锡振华	未披露	9.86	10.68	21.00
	常青股份	未披露	-	-	-
	华达科技	未披露	26.93	27.08	26.66
	长华集团	未披露	-	-	-
	行业平均	—	17.50	23.97	25.28
	大昌科技	21.02	26.32	25.12	41.52

数据来源：同花顺、可比公司定期报告、招股说明书；

注：华达科技汽车零部件毛利率为车身零部件和新能源汽车零部件合计的毛利率；常青股份和长华集团无对外销售模具业务收入；2023 年 1-6 月多利科技汽车零部件毛利率为冲压和一体化压铸零部件毛利率。

报告期内，无锡振华的汽车零部件毛利率显著低于行业平均水平的主要原因系其公司发展战略变化，业务重心逐渐向分拼总成加工业务转移。2020 年度至 2022 年度，无锡振华的分拼总成加工业务收入占其主营业务收入的比例分别为 15.44%、22.52%和 22.00%，毛利贡献占主营业务毛利的比例为 32.07%、77.15%和 71.09%。无锡振华于 2021 年年度报告及 2022 年年度报告中披露汽车冲压零部件业务“受原材料价格上涨等因素影响，毛利率处于低位”。其年度报告中还说明，无锡振华将汽车冲压零部件业务视为公司收入和现金流的重要来源，为公司其他业务的发展提供保障，而分拼总成加工业务才是公司利润的主要来源。

报告期内，多利科技、无锡振华的工装模具毛利率较低的主要原因系其模具产品报价策略与同行业其他可比公司存在差异。根据多利科技、无锡振华招股说明书披露：①多利科技存在降低模具产品报价而提高零部件产品报价的方式获取订单的情况；②无锡振华模具报价作为整个零部件项目或分拼总成加工项目的一部分，在部分项目报价过程中，存在降低模具产品报价以提高中标可能性的情况。

（三）发行人是否存在毛利率下滑风险

报告期内，公司综合毛利率与可比公司的对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技 (300926.SZ)	23.37	25.10	24.23	29.02
多利科技 (001311.SZ)	17.33	24.53	24.65	23.21

无锡振华 (605319.SH)	17.91	15.40	15.80	20.88
常青股份 (603768.SH)	13.57	14.99	12.99	16.31
华达科技 (603358.SH)	24.46	14.76	17.24	16.75
长华集团 (605018.SH)	24.71	15.00	21.74	24.34
行业平均	20.23	18.30	19.44	21.75
大昌科技	16.65	17.11	19.62	21.64

2020-2022 年度，公司毛利率与同行业可比公司平均水平相比不存在明显差异，与同行业毛利率波动趋势基本一致。

报告期内及期后发行人汽车零部件单位售价及单位成本情况如下：

单位：元/件；%

项目	2023 年 7-10 月	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 7-10 月变 动率/百分 比	2023 年 1-6 月变动 率/百分比	2022 年度 变动率/百 分比	2021 年度 变动率/百 分比
单 位 售 价	20.34	19.53	19.43	20.28	18.69	4.16	0.53	-4.18	8.50
单 位 成 本	16.46	16.30	16.15	16.31	14.88	0.99	0.95	-0.96	9.60
毛 利 率	19.09	16.51	16.85	19.56	20.37	2.53	-0.34	-2.71	-0.81

注：2023 年 7-10 月汽车零部件单位售价、单位成本和毛利率数据均未经审计。

从以上比较可以看出，发行人报告期内汽车零部件毛利率下滑但下滑幅度在减少，期后汽车零部件毛利率有所上升。

发行人期后汽车零部件的价格有所提高，钢材原材料市场价格平稳，公司产品毛利率持续下降的风险可控。

三、说明发行人 2021 年、2022 年新产品毛利率低于成熟产品的具体原因，结合毛利率变动水平，说明发行人新产品是否具有创新性和竞争力，是否存在毛利率持续下滑的风险。

（一）说明发行人 2021 年、2022 年新产品毛利率低于成熟产品的具体原因

扣除铝结构产品后，发行人 2021 年、2022 年车身件新产品与成熟产品的销售情况如下：

单位：万元；%

产品分类	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
新产品	18,050.82	15,001.27	16.89	13,507.28	11,047.40	18.21
成熟产品	73,180.14	59,918.17	18.12	57,877.79	46,113.12	20.33
合计	91,230.96	74,919.43	17.88	71,385.07	57,160.52	19.93

扣除铝结构产品后，2021 年度新产品毛利率较成熟产品低 2.21 个百分点，2022 年度低 1.23 个百分点，主要受广汽集团 A20 项目和小鹏汽车 E28 项目毛利率较低的影响。具体原因如下：

2021 年度，发行人对广汽集团的 A20 车型量产，在 2021 年度和 2022 年度划分为新产品，该车型为发行人在广汽集团承接的第一款轻量化防撞梁项目，考虑到轻量化防撞梁项目市场空间较大，为开拓该类产品市场，公司 A20 项目产品报价较低，2021 年度和 2022 年度 A20 车型钢结构产品的毛利率分别为 2.07% 和 4.47%；

2020 年度，发行人对小鹏汽车的 E28 车型量产，在 2021 年度划分为新产品，该车型为发行人在小鹏汽车承接的第一款车型，为开拓新客户，公司 E28 项目产品报价较低，2021 年度 E28 车型钢结构产品毛利率为 7.35%。

扣除上述项目后，发行人 2021 年度和 2022 年度的新产品和成熟产品毛利率对比情况如下：

单位：万元；%

产品分类	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
新产品	15,380.90	12,450.71	19.05	11,587.27	9,224.78	20.39
成熟产品	73,180.14	59,918.17	18.12	57,877.79	46,113.12	20.33
合计	88,561.04	72,368.88	18.28	69,465.06	55,337.90	20.34

由上表可见，扣除 A20 车型和 E28 车型项目的影响后，发行人 2021 年度和 2022 年度新产品毛利率与成熟产品基本一致。

（二）结合毛利率变动水平，说明发行人新产品是否具有创新性和竞争力，是否存在毛利率持续下滑的风险

在剔除铝结构产品和 A20、E28 项目后，发行人新产品的毛利率与成熟产品的毛利率基本一致。

发行人自设立以来始终致力于汽车零部件产品的创新与开发，与下游主机厂客户保持长久稳定的合作，能够与主机厂进行产品同步开发，在产品的设计、产品验证和产品制造及工艺装备方面拥有一系列自主研发的核心技术，满足下游主机厂客户快速更新迭代的需求。发行人在轻量化产品、新能源产品、底盘件产品领域不断获得零部件项目定点。报告期内，公司每年新增定点零部件数量分别为 91 个、385 个、137 个和 42 个，定点零部件单价合计金额分别为 6,228.10 元、8,852.35 元、7,375.86 元和 2,590.66 元。因此，公司新产品具有创新性和竞争力。

2021 年度和 2022 年度发行人新产品毛利率较低主要系发行人针对新产品推广、新客户开发等特殊情况下采取的竞争策略。在新产品、新客户扩展成功后，随着工艺以及后续产品定价的进一步完善，毛利率将在合理利润水平。发行人毛利率不存在因新产品毛利率较低而导致的持续下滑的风险。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解公司 2020 年度广汽集团模具销售毛利率较高的具体原因；

（二）获取公司 2020 年度广汽集团模具收入成本明细表，按项目分析毛利率情况；

（三）查阅同行业可比公司的招股说明书以及年度报告等公开披露资料，分析其废料成本的归集科目，分析部分同行业可比公司毛利率较低的原因；对比公司与同行业可比公司毛利率变动及趋势，获取发行人报告期内及期后汽车零部件的收入成本数据，分析报告期内及期后毛利率变动的具体原因及后续影响，分析发行人是否存在毛利率下滑风险；

（四）访谈发行人销售、财务人员，获取发行人 2021 年度和 2022 年度新产

品销售情况，了解并分析 2021 年度和 2022 年度新产品毛利率低于成熟产品的原因。

二、核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

（一）发行人向广汽集团 2020 年销售模具毛利率较高主要系当年工装模具设计变更项目较多所致；设计变更项目系在原有车型零部件基础上进行设计变更，节约模具开发成本，具有合理性；

（二）多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行业可比公司的公开披露文件中，均存在可以判断其废料成本归集于主营业务成本的具体依据；无锡振华的汽车零部件毛利率显著低于行业平均水平的主要原因系其公司发展战略变化，业务重心逐渐向分拼总成加工业务转移；多利科技、无锡振华的工装模具毛利率较低的主要原因系其模具产品报价策略与同行业其他可比公司存在差异；发行人期后汽车零部件的价格有所提高，钢材原材料市场价格平稳，公司产品毛利率持续下降的风险可控；

（三）2021 年度和 2022 年度发行人新产品毛利率较低主要系发行人针对新产品推广、新客户开发等特殊情况而采取的竞争策略；发行人新产品具有创新性和竞争力，发行人毛利率不存在因新产品毛利率较低而导致持续下滑的风险。

7. 关于固定资产与产能

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人存在较多在建工程延迟转固的情形，部分机器设备延期转固时间较长，如 3130T 冲压自动化冲压设备延期时间超过 14 个月。

（2）发行人主要在建工程部分期后转固，主要为合肥汽车零部件智能工厂项目厂房主体工程、多任务位压力机、开、闭式双点压力机、多任务位自动化设备、弧焊机器人工作站和 1000T 油压机。

（3）发行人部分在建工程主要供应商注册资本相对较小，如安徽神松机器有限公司注册资本为 150 万元；部分主要供应商并非设备制造、建筑业相关企业。

请发行人：

（1）说明在建工程转固确认依据，报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因及合理性，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形。

（2）说明期后转固的在建工程投产情况及对折旧影响金额，是否已有意向客户及销售金额；发行人募投项目建成后新增折旧情况，完善招股说明书中“募投项目实施的风险”的风险提示。

（3）说明向注册资本相对较小（如小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的在建工程供应商采购内容、采购金额、供应商是否为贸易商及设备生产商情况、供应商经营规模、发行人与供应商是否存在关联关系，结合比价情况等说明相关采购价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查情况，说明发行人与在建工程主要供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

【回复】

发行人说明：

一、说明在建工程转固确认依据，报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因及合理性，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形。

（一）说明在建工程转固确认依据

公司房屋及建筑物类资产于实体建造（包括安装）工作全部完成时，依据验收报告和固定资产入账审批单等文件将在建工程转入固定资产。

公司生产线及其他设备经安装、调试、试生产，其结果表明资产能够稳定地生产出合格产品后，公司依据调试总结报告、设备验收报告等文件将在建工程转入固定资产。

（二）报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因及合理性，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形

报告期内，对于延迟转固时间超过 6 个月的机器设备的具体情况如下：

1、2022 年度

单位：万元

项目名称	期末余额	期后转固金额	转固时间	月折旧额	延期时间	延迟转固原因
3130T 冲压自动化冲压设备	708.98	708.98	2023 年 1 月、2023 年 2 月	5.61	14 个月、15 个月	设备联机调试时，生产节拍达不到技术要求，厂家一直调试，且因为模具不符合自动化使用条件；部分配件与技术协议不一致，整改后验收，验收时间延后。
焊接自动化生产线	1,527.33	1,124.68	2023 年 2 月	8.90	11 个月	验收过程中发现夹具经常报警，夹具识别错误，放件时经常脱落，未能按期转固，后厂家根据要求进行整改办理验收，验收时间延后。
机器人安装	725.66	739.82	2023 年 1 月、2023 年 5 月	5.86	3 个月、7 个月	使用中发现总线电缆不合格，要求更换，位图和报警功能在触摸屏上不显示，排查故障不方便，整改后验收，验收时间延后。

2、2021 年度

单位：万元

项目名称	期末余额	期后转固金额	转固时间	月折旧额	延期时间	延迟转固原因
3130T 冲压自动化冲压设备	1,800.88	2,204.55	2022 年 7 月、2023 年 1 月、2023 年 2 月	17.45	8 个月、14 个月、15 个月	设备联机调试时，生产节拍达不到技术要求，厂家一直调试，且因为模具不符合自动化使用条件；部分配件与技术协议不一致，整改后验收，验收时间延后。
2LN-CCB 仪表台横梁总成焊接生产线	172.56	335.40	2022 年 4 月	2.66	7 个月	皮带机传输过程中有零件掉落风险且皮带机不能正常运转，未按期转固，添加防护板防止输送过程产品掉落，验收时间延后。

如上所示，部分机器设备延迟转固时间较长，主要系机械设备在验收过程中出现不可预期的问题，未达到预计验收条件，问题整改过程中花费了时间，导致未能如期验收。

通过对报告期内主要在建工程转固项目的转固时点与生产、验收记录时点进行核对，不存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形。

二、说明期后转固的在建工程投产情况及对折旧影响金额，是否已有意向客户及销售金额；发行人募投项目建成后新增折旧情况，完善招股说明书中“募投项目实施的风险”的风险提示。

（一）说明期后转固的在建工程投产情况及对折旧影响金额，是否已有意向客户及销售金额

截至 2023 年 12 月 31 日，主要在建工程期后转固情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日余额	期后是否转固	转固金额	月折旧额	项目主体	意向客户及销售金额

项目	2023年6月30日余额	期后是否转固	转固金额	月折旧额	项目主体	意向客户及销售金额
合肥汽车零部件智能工厂项目厂房	4,926.48	是	4,569.28	18.09	安徽瑞山	安徽瑞山制造中心 2024 年主要意向客户为奇瑞汽车、大众（安徽）、大众一汽零部件、比亚迪、大众中国；2024 年度预计实现收入 12,000 万元
多工位压力机	3,407.08	是	3,411.71	27.01		
开、闭式双点压力机	522.12	是	522.12	4.13		
多工位自动化设备	486.73	是	486.73	3.85		
弧焊机器人工作站	344.25	是	344.25	2.73		
A02 车身件点焊工作站	1,192.92	是	1,126.55	8.92	广州中益	新增广汽埃安 A02 项目，根据预计销量及定点价格，该项目未来五年预计实现 36,244 万元
机器人安装	815.00	是	772.61	6.12	芜湖中瑞	新增奇瑞汽车 E03、EH3 项目，根据预计销量及定点价格，E03、EH3 项目未来五年预计实现 6,443 万元、42,554 万元
焊接自动化生产线	402.65	是	402.65	3.19	芜湖中瑞	新增奇瑞汽车 T19C、M1E 项目，根据预计销量及定点价格，T19C、M1E 项目未来五年预计实现 73,931 万元、59,108 万元
三维五轴激光切割工作站	203.54	是	203.54	1.61	芜湖中瑞	新增奇瑞汽车 T26 项目，根据预计销量及定点价格，该项目未来五年预计实现 6,922 万元
1000T 油压机	130.97	是	130.97	1.04	芜湖中瑞	整体产能扩充，无直接意向客户
合计	12,431.74	——	11,970.41	76.68	——	——

（二）发行人募投项目建成后新增折旧情况，完善招股说明书中“募投项目实施的风险”的风险提示

本次募投项目建成后，公司将新增固定资产 34,162.49 万元，每年将新增折旧费约 2,792.89 万元。

针对募投项目建成后新增折旧的情况，发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）重大风险提示”与“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中更新、补充披露如下：

“（四）募投项目实施的风险

公司本次发行募集资金拟主要用于“合肥汽车零部件智能工厂项目”、“汽车零部件智能化生产线技术改造项目”和“补充流动资金”。本次募集资金投资项目全部围绕公司现有的主营业务进行，是公司依据未来发展规划做出的战略性安排，以进一步增强公司的核心竞争力和持续盈利能力。截至 2023 年 6 月 30 日，合肥汽车零部件智能工厂项目已投入 14,121.48 万元，汽车零部件智能化生产线技术改造项目已投入 2,632.14 万元。若未来市场状况发生较大变化，或者公司的组织模式、管理制度和管理人员未能跟上公司内外环境的变化，导致项目不能按期完成，可能对公司业绩产生不利影响。本次募投项目建成后，公司将新增固定资产 34,162.49 万元，每年将新增折旧费约 2,792.89 万元，如果本次募集资金投资项目投产后不能达到预期盈利水平以抵减因固定资产大幅增加而新增的折旧费，公司将面临因折旧费用大幅增加而对公司业绩产生不利影响。”

三、说明向注册资本相对较小（如小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的在建工程供应商采购内容、采购金额、供应商是否为贸易商及设备生产商情况、供应商经营规模、发行人与供应商是否存在关联关系，结合比价情况等说明相关采购价格公允性。

报告期内，发行人在建工程年采购额 100 万元以上的供应商中注册资本相对较小（小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的相关情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（含税）	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
----	-------	------	----------	------	------	----------	------	----------

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(含税)	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
1	安徽川谷智能科技有限公司	龙门加工中心	315.00	设备生产商	年产值3000万元	否	安徽川谷智能科技有限公司 315 万元; 绮向旭机电(苏州)有限公司 426 万元; 纽威数控装备(苏州)股份有限公司 315 万元; 合肥众环机械设备有限责任公司 437 万元; 合肥汉鼎机电设备有限公司 352.60 万元; 厦门腾速机械有限公司 435 万元	是
2	安徽九辰环境科技有限公司	电泳车间污水处理成套设施	275.80	设备生产商	年产值3900万元	否	安徽九辰环境科技有限公司: 275.8 万元; 安徽天海环保科技有限公司 287 万元; 合肥凯华环保科技有限公司 358.30 万元	是
3	安徽神松机器有限公司	A60/A88-CCB-SUB 件焊接工作站/机器人(品牌松下)	175.00	贸易商	年产值8000万元	否	安徽神松机器有限公司 175 万元; 海川智能设备(广州)有限公司 209.64 万元; 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 232.65 万元; 广州瑞松智能科技股份有限公司 210.20 万元	是
		A58 防撞梁焊接工作站	82.00			否	安徽神松机器有限公司 82 万元; 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 106 万元	是
		埃安扩能弧焊工作站	164.00			否	安徽神松机器有限公司 164 万元; 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 212 万元; 广州安卉智能装备科技有限公司 270 万元	是
		A02-CCB 焊接生产线/手工C02 焊机	267.10			否	安徽神松机器有限公司 267.10 万元; 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 360 万元; 苏州库迅机器人有限公司 304.62 万元; 广州瑞松智能科技股份有限公司 326 万元	是

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(含税)	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
		A79-CCB 焊接生产线/手工 CO2 焊机	202.10			否	安徽神松机器有限公司 202.10 万元; 广州瑞松智能科技股份有限公司 253 万元	是
4	安徽新力鼎科技有限公司	电泳生产线及废气处理设备	673.34	设备生产商	年产值 5647.5 万元	否	安徽新力鼎科技有限公司 673.34 万元; 安徽柳溪智能装备有限公司 765 万元; 安徽汉勤耕智能涂装设备制造有限公司 690 万元; 江苏海润涂装设备有限公司 690 万元	是
5	广东瑞辉智能科技有限公司	800T 多工位压力机	205.00	设备生产商	年产值 3 亿元	否	广东瑞辉智能科技有限公司 205 万元; 浙江启成智能科技有限公司 208 万元; 苏州青林自动化科技有限公司 220 万元	是
		多工位自动化设备	550.00			否	广东瑞辉智能科技有限公司 550 万元; 苏州青林自动化科技有限公司 550 万元; 济南昊中自动化有限公司 620 万元	是
		3760T 冲压自动化生产线	435.00			否	广东瑞辉智能科技有限公司 435 万元; 济南昊中自动化有限公司 570 万元; 浙江启程智能科技有限公司 440 万元; 济南奥图自动化股份有限公司 605 万元	是
6	海川智能设备(广州)有限公司	2FJ-CCB 焊接生产线	272.00	贸易商	年产值 2000 万元	否	海川智能设备(广州)有限公司 272 万元; 安徽神松机器有限公司 276 万元	是
		2LN-CCB 仪表台横梁总成焊接生产线	295.00			否	海川智能设备(广州)有限公司 295 万元; 广州东焊智能装备有限公司 376.74 万元; 广州恒申智能化设备有限公司 367.31 万元; 广州德恒汽车装备科技有限公司 400.37 万元	是

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(含税)	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
		2LN-CCB 仪表台横梁总成焊接生产线工作站	84.00			否	海川智能设备(广州)有限公司 84 万元; 安徽神松机器有限公司 82 万元; 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 106 万元	是
		2FJ、A60 车型液压冲孔专机	28.80			否	海川智能设备(广州)有限公司 28.80 万元;(询价过程中仅有一家供应商报价)	是
7	合肥燕龙运输有限公司	渣土运输	113.76	运输公司	年产值 5335 万元	否	合肥燕龙运输有限公司 27 元/方; 安徽威华土石方工程有限公司 29.20 元/方; 安徽鲁班建设投资集团有限公司 70 元/方	是

综上所述,在建工程供应商中注册资本相对较小(小于 500 万元)、非设备制造、建筑业等行业的采购内容主要为机械设备、软件及渣土运输;供应商主要为设备生产商或贸易商,供应商经营规模与公司的采购规模相匹配;发行人与供应商不存在关联关系;根据比价情况,相关采购价格公允。

中介机构核查程序及核查结论:

一、核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序:

(一)访谈发行人管理层,了解公司各类在建工程转固确认的具体依据、报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因;

(二)查阅在建工程转固资料、工厂生产记录资料,核实在建工程是否准确,转固时点与生产记录时点是否相符,是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形;

(三)检查主要在建工程期后转固情况并对转固后的月折旧额进行测算,了解其是否存在意向客户及销售金额;

(四)了解发行人在建工程年采购额 100 万元以上的、注册资本相对较小(小

于 500 万元)、非设备制造、建筑业等行业的供应商的采购内容、采购金额、供应商是否为贸易商及设备生产商情况、供应商经营规模等情况;检查上述供应商采购的比价资料,核实相关采购价格是否公允;

(五)获取发行人控股股东、实际控制人及其关联方出具的《确认函》,确认发行人主要供应商与前述主体是否存在关联关系、交易、大额资金往来或其他利益安排。

二、核查结论

经核查,保荐人、申报会计师认为:

(一)公司在建工程转固确认依据充分,报告期内部分机器设备延迟转固时间较长具有合理性;报告期内主要在建工程不存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形;

(二)公司主要在建工程期后均已转固,转固资产对折旧的月影响金额为 76.68 万元,除 1000T 油压机系整体产能提升无直接意向客户外,其余转固资产均存在意向客户和预计销售金额;

(三)在建工程供应商中注册资本相对较小(小于 500 万元)、非设备制造、建筑业等行业的采购内容主要为机械设备、软件及渣土运输;供应商主要为设备生产商或贸易商,供应商经营规模与公司的采购规模相匹配;发行人与供应商不存在关联关系;根据比价情况,相关采购价格公允。

三、结合资金流水核查情况,说明发行人与在建工程主要供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序:

(一)核查情况、核查证据

1、获取发行人及其子公司、控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、董事(不含独立董事及外部董事)、监事、高级管理人员、其他核心人员、持股 5%以上个人股东以及关键岗位人员、5%以上个人股东控制的企业资金流水,检查与在建工程主要工程设备供应商、关键管理人员之间是否存

在除正常经营往来以外的资金往来；

2、查阅发行人固定资产管理制度，访谈及实地查看确认其执行情况，了解在建工程的采购及过程管理模式；

3、获取报告期各期末在建工程明细表及台账，按类别分析在建工程变动的合理性；

4、针对大额资产，执行细节测试程序，获取其相关的采购合同、采购发票、验收单以及付款流水等；

5、对发行人报告期内主要工程设备供应商执行函证程序，核实报告期各期交易金额以及往来款余额。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人与在建工程主要供应商不存在关联关系或其他利益往来。

8. 关于期间费用

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人产品研发过程分为确定计划和目标阶段、产品设计和开发阶段、过程设计和开发阶段、产品和过程确认阶段、批量生产及改进阶段。

（2）报告期内，发行人研发费用-材料费逐年增长，主要系新能源、轻量化和底盘件等新产品研发项目材料投入增加所致。发行人将研发形成的废料对外销售，废料对应的成本冲减研发费用。

（3）报告期内，发行人部分研发项目为模、夹、检具的研发。

请发行人：

（1）结合研发活动定义等，说明产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段具体内容，报告期内发生的研发金额及涉及项目，将其确认为研发活动的原因及合理性，与生产环节是否能够准确、清晰划分，与行业惯例是否一致。

（2）说明研发材料领用类型、数量、金额、去向，与研发项目及研发阶段特点是否匹配；废料结转金额依据及合理性；结合研发成果形态及保存情况、是否生产领用等，说明发行人研发费用与生产成本区分是否准确。

（3）说明模具研发是否为客户定制，模具研发后研发成果及保存情况，将模具研发成本确认为研发费用的依据及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合研发活动定义等，说明产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段具体内容，报告期内发生的研发金额及涉及项目，将其确认为研发活动的原因及合理性，与生产环节是否能够准确、清晰划分，与行业惯例是否一致。

发行人研发活动定义中产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的具体内容如下：

研发阶段	研发具体内容
产品和过程确认阶段	公司需要进行产品和生产过程验证改进，确保所有产品参数及过程都符合产品设计及生产要求；通过投入验证产品、设备及工装可靠性，具有批量小，频次多的特点。
批量生产及改进阶段	公司进行预批量生产，为了减少生产过程中的不可控因素，同时为批量生产进行准备，通过持续投入进行验证，具有批量大、频次少的特点。

报告期内，相关研发阶段发生的研发金额及涉及的项目情况如下：

单位：万元；%

项目名称	研发阶段	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
车身件点焊、弧焊机器人夹具工艺研发	产品和过程确认	-	-	-	17.67
	批量生产及改进	-	-	15.17	74.53
车身件生产工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	59.85
	批量生产及改进	-	-	65.66	44.00
车身件自动化点焊生产的研发	产品和过程确认	38.00	73.84	-	-
	批量生产及改进	29.24	23.51	-	-
地板总成少人化生产的研发	产品和过程确认	-	67.86	6.47	-
	批量生产及改进	-	36.10	-	-
电池壳体拉延技术的研发	产品和过程确认	4.64	42.80	-	-
	批量生产及改进	73.04	-	-	-
副车架加强梁总成的研发	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	35.63	19.28
副车架总成等底盘件的研发	产品和过程确认	135.25	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
高精度钣金件自动化冲压和柔性智能化焊接自动化工艺技术的研发	产品和过程确认	-	136.48	-	-
	批量生产及改进	1.66	25.06	-	-
高强度防撞梁工艺的研发	产品和过程确认	-	42.95	-	-
	批量生产及改进	-	18.14	-	-
关于汽车后纵梁类结构设计的研发	产品和过程确认	-	-	-	8.15
	批量生产及改进	-	-	-	12.47
关于汽车加油口工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	2.92
	批量生产及改进	-	-	-	6.21
关于汽车内饰件结构设计及工艺设计的研发	产品和过程确认	-	-	-	22.61
	批量生产及改进	-	-	-	94.75

项目名称	研发阶段	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关于汽车悬架结构设计的研发	产品和过程确认	12.14	-	-	-
	批量生产及改进	2.53	-	-	-
关于汽车仪表横梁结构设计及工艺设计的研发	产品和过程确认	-	135.44	35.07	-
	批量生产及改进	24.67	63.65	37.93	-
横梁总成件机器人焊接夹具及其柔性生产工艺研发应用	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	7.31
加油口包边工艺的研发	产品和过程确认	-	55.10	47.05	-
	批量生产及改进	-	33.57	28.24	-
铝代钢防撞梁的研发	产品和过程确认	-	15.19	-	142.33
	批量生产及改进	-	9.82	32.18	33.73
汽车车身件模、夹、检具及其柔性生产工艺的研发	产品和过程确认	324.35	279.39	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
汽车底盘悬架结构总成件及制造工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	73.33
	批量生产及改进	-	-	33.08	38.21
汽车后轴、纵梁总成制造工艺技术的研发	产品和过程确认	22.72	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
轻量化车身焊接总成用高强度钢板工艺技术的研发	产品和过程确认	204.78	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
轻量化蝶形前副车架总成的研发	产品和过程确认	-	105.43	32.19	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
轻量化后轴总成的研发	产品和过程确认	-	118.97	-	-
	批量生产及改进	9.45	56.27	-	-
轻量化控制臂总成的研发	产品和过程确认	5.02	33.94	74.45	-
	批量生产及改进	4.59	132.49	-	-
轻量化四驱后副车架总成的研发	产品和过程确认	-	58.05	2.78	-
	批量生产及改进	1.55	104.66	-	-
纤维增强复合材料轻量化产品及智能化制造的研发	产品和过程确认	-	75.85	97.07	-
	批量生产及改进	28.38	70.50	-	-
新能源车身焊接总成及制造工艺技术的研发	产品和过程确认	-	-	-	84.35
	批量生产及改进	-	-	-	61.37
新能源车身焊接总成柔性研发	产品和过程确认	576.18	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-

项目名称	研发阶段	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新能源高强度 B 柱总成和副车架总成产品的研发	产品和过程确认	-	-	-	72.03
	批量生产及改进	-	-	29.46	43.71
新能源踏板防干涉技术研发及应用	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	5.67
仪表板横梁散件柔性生产工艺的研发	产品和过程确认	-	-	56.37	39.11
	批量生产及改进	-	2.95	22.26	22.93
仪表板横梁用焊管高精度双斜面加工工艺技术研发	产品和过程确认	-	5.24	-	-
	批量生产及改进	-	5.24	7.41	-
仪表横梁总成集约化生产的研发	产品和过程确认	-	-	-	27.79
	批量生产及改进	-	-	-	31.01
仪表横梁总成轻量化研发	产品和过程确认	41.36	18.08	-	-
	批量生产及改进	20.14	-	-	-
应用于具备高耐腐蚀性能的底盘件等产品的阴极电泳涂装工艺技术研发	产品和过程确认	-	-	62.08	-
	批量生产及改进	-	79.12	16.75	-
中大型 SUV 车身件模、夹、检具及其柔性生产工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	20.77
合计	产品和过程确认	1,364.43	1,264.59	413.53	550.12
	批量生产及改进	195.26	661.09	323.77	515.95
占当期研发费用比例	产品和过程确认	43.26	24.96	11.39	21.46
	批量生产及改进	6.19	13.05	8.92	20.13

在产品和过程确认阶段，公司已完成对产品和过程的设计开发，通过持续的小批量投入对产品及生产过程进行验证，确保所有产品参数及过程都符合设计及生产要求，为下一阶段准备。该阶段主要工作内容为通过投入验证产品、设备及工装可靠性，批量小，频次多，以材料和零部件投入为主。

在批量生产及改进阶段，为保证量产后大批量生产的稳定，需要对公司相应产品是否具备连续量产能力进行验证，在正式量产前进行定量小批量连续生产，以验证产品、设备工装的稳定性、一致性，产能节拍是否能够达到量产要求，并针对小批量生产中出现的问题进行改进使其达到正式量产能力。该阶段主要工作内容为持续投入验证，批量大，频次少，以材料和零部件投入为主。

上述研发阶段均为试验验证过程，研发过程中所形成的成果除部分样件用于销售给客户进行试验外，其余成果均未直接销售给客户；所消耗的物质按照研发项目进行领用，与生产活动可以准确清晰的划分，将其认定为研发活动合理。

发行人选取的同行业可比公司未披露研发阶段，查阅其他汽车零部件企业的招股说明书，具体情况如下：

名称	审核阶段	研发阶段划分
苏州亚德林股份有限公司	上市委会议通过	产品设计和开发阶段、过程设计和开发阶段、产品和过程确认阶段、产品批准及改进阶段
宁波福尔达智能科技股份有限公司	上市委会议通过	项目立项阶段、产品过程设计阶段、设计验证阶段、产品过程验证阶段、生产启动和爬坡阶段、批量生产阶段
深圳欣锐科技股份有限公司	已上市（创业板：300745）	产品策划、产品设计和开发、过程设计开发、研发品投产等
发行人	—	确定计划和目标阶段、产品设计和开发阶段、过程设计和开发阶段、产品和过程确认阶段、批量生产及改进阶段

发行人结合《质量管理体系-汽车生产件及相关服务件的组织应用（TS16949-2016）》中汽车行业产品质量先期策划（APQP）的阶段划分制定了研发活动的阶段，APQP 五个阶段分别为：计划和确定项目、产品设计和开发、过程设计和开发、产品和过程确认/验证、反馈评定和纠正措施。

综上所述，发行人将产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段确认为研发活动的原因充分合理，与生产环节是否能够准确、清晰划分，与行业惯例一致。

二、说明研发材料领用类型、数量、金额、去向，与研发项目及研发阶段特点是否匹配；废料结转金额依据及合理性；结合研发成果形态及保存情况、是否生产领用等，说明发行人研发费用与生产成本区分是否准确。

（一）说明研发材料领用类型、数量、金额、去向，与研发项目及研发阶段特点是否匹配

报告期内，发行人研发材料的领用情况如下：

单位：万元

研发领料类型	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
钢材	吨	1,705.80	1,015.18	3,119.94	2,008.02	1,738.74	1,082.33	635.60	319.87

研发领料类型	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
半成品	万件	174.60	1,017.39	199.66	1,253.82	105.30	677.19	51.69	368.71
标准件	万件	106.79	226.72	188.48	383.84	41.22	176.77	20.68	49.45
其他	万件	4.72	164.67	8.92	295.95	13.03	543.23	9.27	417.57
小计	——	——	2,423.95	——	3,941.63	——	2,479.52	——	1,155.61
废料	吨	2,620.69	720.69	3,812.36	1,132.27	2,261.87	739.63	756.67	186.14
合计	——	——	1,703.26	——	2,809.36	——	1,739.89	——	969.47

研发领用的材料形成样件及废料，其中样件销售或赠送给客户，废料直接对外出售。

报告期内，发行人的研发项目以产品和生产工艺及技术的设计开发为主，研发领用的材料主要为钢材和半成品。同一项目在不同阶段所领用的材料类型基本一致，随着研发项目的推进，在进入产品设计和开发阶段之后，发行人需要逐步投入较多的材料、半成品等物资进行相关的试验验证，研发材料耗用增加。

报告期内，发行人研发材料领用与研发项目及研发阶段特点相匹配。

（二）废料结转金额依据及合理性

报告期内，发行人的研发废料结转情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发废料重量（吨）	2,620.69	3,812.36	2,261.87	756.67
研发废料的金额（万元）	720.69	1,132.27	739.63	186.14
研发废料的平均单价（元/kg）	2.75	2.97	3.27	2.46

报告期内，发行人研发领用的材料除形成样件外，其余形成废料并对外销售，废料对应的成本冲减研发费用。公司研发废料主要为废钢，公司及时对废钢进行清仓处理，对外进行销售，发行人以当月研发使用材料的重量扣除样件重量后作为研发废料重量，以当月废料销售平均单价计算研发废料收入成本。

发行人按照研发领料及研发样件入库情况确认研发废料结转重量，按照当月废料销售平均单价作为研发废料结转单价，与研发废料的处理情况相一致，具有合理性。

（三）结合研发成果形态及保存情况、是否生产领用等，说明发行人研发

费用与生产成本区分是否准确

发行人研发过程中形成的成果形态分为研发样件和研发废料，对于研发样件，发行人单独办理入库，与生产过程中形成的产品可明确区分，研发样件不参与后续生产领用；对于研发废料，发行人定期进行对外销售，相关领用材料在研发过程中已进行加工等，无法继续生产使用，不存在生产领用的情况。

公司对研发领料与生产领料进行明确区分，研发领料需根据对应的研发项目进行领料，填写研发项目领料单并备注研发项目编号。研发样件的入库与生产的产成品入库可以明确区分，对研发试验过程中消耗的材料，均做好材料消耗记录；研发废料全部对外销售，根据研发领料及样件入库情况结合当期废料销售情况结转收入成本。发行人研发费用与生产成本的区分准确。

三、说明模具研发是否为客户定制，模具研发后研发成果及保存情况，将模具研发成本确认为研发费用的依据及合理性。

报告期内，发行人研发项目中与模具研发相关的项目情况如下：

单位：万元

研发项目名称	研发费用				研发成果
	2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
汽车车身件模、夹、检具及其柔性生产工艺的研发	324.54	423.16	260.71	-	车身自动化模具、自动化电控夹具及产线和总成单件检具的开发。产品采用多型式的自动化冲压工艺和柔性焊接工艺及产线，提升效率和质量。形成了“紧凑型锁止焊接夹具”1项实用新型专利。

上述研发项目主要为模具生产工艺和技术的研发，在现有的技术基础上，依托于客户定点开发的模具，对模具生产工艺和技术进行升级。研发项目核算的材料、人工等成本为在生产工艺和技术的升级改造中所发生的相关费用，包括因调整工艺进行验证所领用的材料、研发过程中研发人员的薪酬等成本费用。相关项目研发后的研发成果为模具生产工艺和技术，用于以后模具的生产制造，并不断的进行升级改造。报告期内，该研发项目所依托的模具包括 M1DFL2、M36T、M1E 等项目，并非针对于特定项目的定制开发。

发行人对于生产模具所消耗的模具材料、人工、折旧摊销等成本，全部计入

模具成本，与研发费用可以明确区分。

综上所述，报告期内，发行人的模具研发项目非客户定制，研发成果为模具生产工艺和相关技术，不存在将模具成本确认为研发费用的情况。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

（一）访谈发行人研发人员，查阅研发项目相关资料，了解研发阶段中产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的具体内容；

（二）获取研发项目台账，分项目汇总发行人报告期内在产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的研发投入情况；

（三）结合产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的具体内容和投入情况，分析发行人将其确认为研发活动的原因及合理性；检查相关研发投入与生产环节是否能够准确、清晰划分；

（四）查阅同行业公开信息，检查研发阶段是否与行业惯例一致；

（五）获取发行人报告期内研发领料明细账，分类型汇总研发领料数量、金额等；检查研发领料的去向；结合研发项目及研发阶段特点，分析与研发领料是否匹配；

（六）获取研发废料结转情况以及相关依据，检查废料结转金额的合理性；

（七）访谈发行人研发、财务人员，了解研发成果的状态和保存情况；获取研发产出明细，检查研发产出是否被生产领用；

（八）检查发行人报告期内与模具相关的研发项目内容和研发成果，是否为客户定制，是否存在将模具成本确认为研发费用的情形。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）发行人将产品和过程确认阶段、批量生产及改进阶段确认为研发活动具有合理性，与生产环节能够准确、清晰划分，与行业惯例一致；

（二）发行人报告期内研发领用的材料主要为钢材和半成品，与研发项目及研发阶段特点匹配；研发废料结转金额依据充分，具有合理性；研发成果形态分为研发样件和研发废料，均未被生产领用，发行人研发费用与生产成本的划分准确；

（三）报告期内，发行人的模具研发项目非客户定制，研发成果为模具生产工艺和相关技术，不存在将模具成本确认为研发费用的情况。

9. 关于存货

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人 2022 年末、2023 年 6 月末的库存商品和发出商品期后结转比例相对较低，期后尚未结转金额分别为 1,739.91 万元、2,541.37 万元，其中工装模具尚未结转分别为 1,549.77 万元、2,143.39 万元。2023 年 1-6 月，工装模具结转周期为 194.05 天，较 2021 年、2022 年明显增加。

（2）发行人对于库龄在 2 年以内的库存商品及发出商品按照可变现净值测算存货跌价准备，对于库龄在 2 年以上的库存商品按照废钢成本测算存货跌价准备金额，对于库龄在 2 年以上的发出商品全额计提存货跌价准备。

（3）2023 年 6 月末，发行人库存商品中委托加工物资金额为 2,722.89 万元，较前期增加较多。

请发行人：

（1）逐一说明库存商品、发出商品期后尚未结转的工装模具对应项目，尚未结转原因，是否存在长期不能结转的风险及依据，相关模具款项预付情况及减值准备计提是否充分。

（2）结合报告期内库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况，说明发行人对库龄 1 年以上、2 年以内的库存商品和发出商品可变现净值的测算是否合理，存货跌价准备计提是否谨慎、充分。

（3）说明 2023 年 6 月末委托加工物资金额增加的具体原因，期后结转情况，是否存在长期未结转的情形及具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、逐一说明库存商品、发出商品期后尚未结转的工装模具对应项目，尚未结转原因，是否存在长期不能结转的风险及依据，相关模具款项预付情况及减值准备计提是否充分。

（一）逐一说明库存商品、发出商品期后尚未结转的工装模具对应项目，尚未结转原因

截至 2023 年 10 月 31 日，发行人 2023 年 6 月末工装模具尚未结转金额为 2,143.39 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，工装模具尚未结转部分期后结转金额及尚未结转的原因如下：

单位：万元

序号	存货类型	项目名称	期后尚未结转金额	截至 2023 年 12 月 31 日已结转金额	尚未结转原因
1	库存商品	VW316	1,531.83	1,531.83	/
2		EH3	254.25	254.25	/
3		E0Y	51.55	51.55	/
4		G08	27.19	27.19	/
5		P32S	24.49	24.49	/
6		E28	14.51	14.51	/
7		A79	12.95	12.95	/
8		A58	7.35	7.35	/
9		T15	3.09	3.09	/
10		T18	1.06	1.06	/
11		A60	0.58	0.44	/
12		T26	0.07	0.07	/
13		A55	3.52	3.52	/
14		A10	0.43	0.43	/
15		B11	116.42	-	项目未量产
16		B07 右舵	40.82	-	项目模具尚未整体完工，待完工验收后进行交付
17		M31T	15.14	-	产能提升的复制模具，2024 年 1 月交付使用
18		M1E	15.11	-	
19		T19	14.50	-	

20		T19C	8.53	-	
合计			2,143.39	1,932.73	——

注：已完工的工装模具均在库存商品核算列报，无相关发出商品。

（二）是否存在长期不能结转的风险及依据，相关模具款项预付情况及减值准备计提是否充分

截至 2023 年 12 月 31 日，期后尚未结转的工装模具金额为 210.66 万元，相关项目的具体情况如下：

单位：万元							
序号	项目名称	期后尚未结转金额	是否存在长期不能结转的风险	相应依据	合同金额（不含税）	模具款项预付情况	是否存在减值迹象
1	B11	116.42	否	项目尚未量产，预计 2024 年 4 月整体量产	672.64	93.25	否
2	B07 右舵	40.82	否	项目整套模具已制作完成，待整体验收合格后交付给客户，项目整体成本 250.90 万元	351.00	-	否
3	M31T	15.14	否	产能提升的复制模具，2024 年 1 月交付	/	/	否
4	M1E	15.11	否		/	/	否
5	T19	14.50	否		/	/	否
6	T19C	8.53	否		/	/	否
合计		210.66	——	——	——	——	——

如上表所示，截至 2023 年 12 月 31 日，期后尚未结转的工装模具均未达到结转条件，不存在长期不能结转的风险，不存在减值迹象。

二、结合报告期内库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况，说明发行人对库龄 1 年以上、2 年以内的库存商品和发出商品可变现净值的测算是否合理，存货跌价准备计提是否谨慎、充分。

报告期内，发行人库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况如下：

单位：万元				
项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
库龄 1-2 年的发出商品、库存商品金额	229.00	386.08	385.87	742.10

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期后结转金额	116.70	330.60	264.31	666.13
结转比例	50.96%	85.63%	68.50%	89.76%
期后未结转金额	112.29	55.48	121.56	75.97
库龄 1-2 年的发出商品、库存商品存货跌价准备计提金额	19.52	81.98	55.48	40.86

注：期后结转金额截至 2023 年 12 月 31 日。

如上表所示，发行人库存商品及发出商品库龄在 1-2 年的规模逐年下降，期后结转情况良好。

发行人对库龄 1-2 年的库存商品和发出商品可变现净值的选择以相关产品最近一年内是否正常销售为基础，对于正常销售的库存商品和发出商品以预计销售价格计算可变现净值，对于长期未实现销售的库存商品按照废钢价格测算存货跌价准备金额、发出商品全额计提存货跌价准备。

综上所述，发行人对库龄 1-2 年的库存商品和发出商品按可变现净值测算合理，存货跌价准备计提谨慎、充分。

三、说明 2023 年 6 月末委托加工物资金额增加的具体原因，期后结转情况，是否存在长期未结转的情形及具体原因。

发行人 2023 年 6 月末与 2022 年末委托加工物资对比情况如下：

单位：万元；%

委托加工类型	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	变动金额	变动率
委外冲压	1,864.87	1,612.32	252.55	15.66
委外电泳、电镀	42.26	14.78	27.49	186.01
委外模具	460.75	212.88	247.87	116.44
委外粗加工	314.69	98.82	215.87	218.44
其他	40.31	34.67	5.64	16.28
合计	2,722.89	1,973.46	749.42	37.98

注：委外冲压系将钢材委托给供应商进行冲压焊接等，生产成为半成品；委外电泳、电镀系将半成品委托给供应商进行电泳加工等表面处理；委外模具包含试模材料和委外模具加工；委外粗加工系将钢材委托给供应商进行开卷、裁剪等，加工为可直接用于生产的钢材。

由上表可见，发行人 2023 年 6 月末委托加工物资较 2022 年末增加了 749.42

万元，其中委外冲压业务增加了 252.55 万元，委外模具业务增加了 247.87 万元，其他委外业务增加了 221.51 万元。变动原因分析如下：

（一）委外冲压业务

2023 年 1-6 月发行人业务量增加，为满足客户订单需求，增加了委外加工订单。对比 2023 年第二季度和 2022 年第四季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年第二季度	2022 年第四季度	变动金额	变动率
主营业务收入	34,287.87	31,324.88	2,962.99	9.46%

（二）委外模具

委外模具 2023 年 6 月末较 2022 年末增加的原因主要系子公司安徽瑞山拟投产，其部分生产模具委外进行检修加工所致。

（三）委外粗加工

委外粗加工 2023 年 6 月末较 2022 年末增加的原因主要系发行人业务量增加，钢材采购量增加，将部分钢材的开卷裁剪等工作委托外部供应商进行加工所致。

截至 2023 年 12 月 31 日，委托加工物资期后结转情况如下：

单位：万元；%

项目	委外冲压	委外电泳、电镀	委外模具	委外粗加工	其他	合计
委托加工物资余额	1,864.87	42.26	460.75	314.69	40.31	2,722.89
期后结转金额	1,828.05	39.39	367.33	268.51	5.45	2,508.74
期后结转比例	98.03	93.21	79.72	85.32	13.52	92.14
期后未结转金额	36.81	2.87	93.42	46.18	34.86	214.15

由上表可见，委托加工物资期后结转比例为 92.14%，除委外模具外，其余委托加工物资期后已基本结转，委外模具期后未结转金额较高的原因系试模材料在外购模具完工入库时一并结转，周期较长所致。不存在大额长期未结转的委托加工物资。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

（一）获取期后尚未结转的工装模具对应项目截至 2023 年 12 月 31 日的结转清单；

（二）访谈公司管理层，截至 2023 年 12 月 31 日尚未结转的模具项目未结转原因及预计结转时间；

（三）检查截至 2023 年 12 月 31 日尚未结转的模具项目与客户签订的合同及预收款情况，是否存在减值迹象；

（四）汇总报告期各期末库存商品及发出商品的明细，并进一步了解并分析库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况；

（五）获取并查阅公司存货跌价准备相关政策、存货跌价准备测试过程，报告期各期末存货跌价准备计提明细，分析公司各期末存货跌价准备计提是否充分、合理；

（六）获取发行人 2022 年末和 2023 年 6 月末委托加工物资明细账，分类型汇总委托加工物资变动情况；

（七）访谈发行人采购、财务人员，了解 2023 年 6 月末委托加工物资增加的具体原因；

（八）获取发行人 2023 年 6 月末至 2023 年 12 月末的委托加工物资明细表，检查委托加工物资期后结转情况；检查是否存在长期未结转的委托加工物资。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）库存商品中期后尚未结转的工装模具主要系对应项目尚未量产或交付，不存在长期不能结转的风险，相关模具不存在减值迹象，无需计提减值准备；

（二）报告期内库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品规模逐年

下降，期后结转情况良好；发行人对库龄 1-2 年的库存商品和发出商品按可变现净值测算合理，存货跌价准备计提谨慎、充分；

（三）发行人 2023 年 6 月末委托加工物资增加的原因是业务量增加，自有产能不足，增加了委托加工业务量以及子公司安徽瑞山拟投产，其部分生产模具委外进行检修加工等；截至 2023 年 12 月 31 日，委托加工物资期后结转比例为 92.14%，不存在大额长期未结转的情形。

10. 关于关联方与合规经营

申请材料及首轮问询回复显示：

(1) 张燕铮控制发行人 10.45% 股份的表决权，其控制企业向发行人主要客户之一广汽集团销售汽车线束，报告期内年度销售金额为 24,400-57,200 万元。发行人未结合销售价格情况说明发行人与广汽集团之间的交易公允性。

(2) 股东高宏持有发行人 4.99% 股份，其持有的发行人股份因 2 起民事执行案件处于冻结状态。目前法院已裁定扣划高宏持有发行人股份的应付股利。

(3) 发行人 2023 年 8 月发生一起安全生产事故，主管部门相关说明显示，根据目前调查进度及掌握的有关证据，该起事故不属于较大及以上生产安全责任事故，不会构成严重失信行为。相关事件调查尚未结案。

请发行人：

(1) 说明张燕铮与广汽集团的合作历史，发行人开拓广汽集团业务的过程，张燕铮入股发行人的背景，是否曾参与发行人日常生产经营，对发行人获取客户是否发挥重要作用；结合广汽集团对发行人业务的决策流程、同类产品价格等情况，说明发行人与广汽集团之间销售价格公允性，是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形，是否存在其他利益安排。

(2) 说明高宏入股发行人背景，其实际从事业务与投资履历，是否曾参与发行人日常生产经营；相关执行案件与发行人是否存在关联，是否可能涉及刑事案件，案件最近进展及相关股份被强制处置的风险情况，如股份被强制处置是否可能导致发行人股权结构、生产经营和公司治理发生重大变化。

(3) 说明安全生产事故的最新调查进展，发行人采取的整改措施，是否存在同一安全生产事项重复发生的情况，防止类似事件发生的措施及其有效性；结合调查结果情况，说明发行人是否存在重大违法违规，发行人内控制度有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、说明张燕铮与广汽集团的合作历史，发行人开拓广汽集团业务的过程，张燕铮入股发行人的背景，是否曾参与发行人日常生产经营，对发行人获取客户是否发挥重要作用；结合广汽集团对发行人业务的决策流程、同类产品价格等情况，说明发行人与广汽集团之间销售价格公允性，是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形，是否存在其他利益安排。

（一）说明张燕铮与广汽集团的合作历史，发行人开拓广汽集团业务的过程，张燕铮入股发行人的背景，是否曾参与发行人日常生产经营，对发行人获取客户是否发挥重要作用

1、张燕铮与广汽集团的合作历史

根据张燕铮及新锐投资出具的说明，并经对张燕铮的访谈，张燕铮通过广州新李汽车零部件有限公司（以下简称“广州新李”）及杭州新李汽车零部件有限公司（以下简称“杭州新李”）与广汽集团进行合作，具体合作历史如下：

序号	合作过程
1	2011年4月，新锐投资设立控股子公司广州新李，广州新李向广汽乘用车有限公司（原名称为“广州汽车集团乘用车有限公司”，以下简称“广汽乘用车”）提供汽车线束
2	2014年2月，张燕铮收购新锐投资70%的股权，并间接控制广州新李，张燕铮与广汽集团因此形成合作关系
3	2017年11月，新锐投资设立控股子公司杭州新李，杭州新李向广州汽车集团乘用车（杭州）有限公司（2019年6月更名为“广汽乘用车（杭州）有限公司”）提供汽车线束

2、发行人开拓广汽集团业务的过程

2006 年起，发行人开始实施走出去战略，大力拓展省外市场，积极对接广汽本田、江淮汽车、吉利汽车等主机厂。2008 年 7 月，广汽集团在广州市番禺区成立广汽乘用车，大力发展自主品牌；2009 年，发行人开始与广汽乘用车接洽，并开始为广汽乘用车的 AC 车型开发试制仪表板横梁总成件；2010 年，发行人首次为广汽乘用车提供 AC 车型仪表板横梁总成；2011 年 4 月，发行人与广汽乘用车签署零部件采购合同，开始批量提供汽车零部件。

因发行人直接供货运输成本较大，同时为响应广汽集团对配套供应商就近建

厂及广州增城招商引资的号召，发行人拟在广州市增城投资建厂。考虑到项目投资金额较大及项目建设周期较长，发行人通过招商部门对接了同属广州增城的新锐投资及广州市骏业汽车配件实业有限公司（张燕铮控制的企业，以下简称“广州骏业”），于 2010 年 6 月与新锐投资合资成立了广州中益，并租赁广州骏业的厂房进行汽车零部件研发及生产。2010 年 8 月，广州中益与广东增城工业园区管理委员会签署《项目投资协议》，就项目用地、项目建设及招商引资政策等事宜进行了明确约定。2012 年 9 月，广州中益自有厂房建设完成后，广州中益承接了发行人对广汽乘用车的全部业务。

3、张燕铮入股发行人的背景

张燕铮长期从事房地产开发业务，并参股了汽车销售企业，具有较强的资金实力。2010 年 6 月，张燕铮通过其控制的广州骏业向广州中益出租厂房，与钟华山形成了业务合作及朋友关系。通过合作，张燕铮对汽车零部件行业及发行人产生较强的投资意愿，而新锐投资控股子公司广州新李系广汽集团的供应商，新锐投资已于 2013 年 11 月取得了发行人 610 万股股份，新锐投资属于较优质的投资标的。为快速进入汽车零部件行业及入股发行人，2014 年 2 月，张燕铮收购了新锐投资 70%的股权，取得了广州新李的控制权，并间接控制了发行人 610 万股股份。2015 年 5 月，发行人因资金及业务发展需要进行增资扩股，张燕铮又直接认购了发行人 1,000 万股股份。

4、是否曾参与发行人日常生产经营，对发行人获取客户是否发挥重要作用

经核查，自入股至今，张燕铮未在发行人或广州中益担任任何职务，也未参与发行人日常生产经营。

经核查，广汽集团系由发行人独立开发，张燕铮对发行人获取客户无重要作用，具体理由如下：

①发行人与广汽集团合作开始时间早于张燕铮与广汽集团的合作时间。2009 年，发行人开始与广汽集团进行业务合作，为其 AC 车型开发试制仪表板横梁总成件。2014 年 2 月，张燕铮收购新锐投资 70%的股权，通过新锐投资控股子公司广州新李与广汽集团形成合作关系，在此之前，张燕铮未持有新锐投资股权，

也未与广汽集团进行汽车零部件供应方面的合作。

②2010 年 6 月，发行人与张燕铮通过招商部门对接及厂房租赁建立合作关系，双方合作开始时间晚于发行人与广汽集团合作开始时间。

③发行人引入张燕铮及新锐投资入股主要系满足发行人的资金需要，张燕铮及新锐投资对发行人投资属于财务投资，张燕铮未实际参与发行人经营。

综上，广汽集团等客户均为发行人独立开发，张燕铮未参与发行人日常经营，对发行人获取客户无重要作用。

（二）结合广汽集团对发行人业务的决策流程、同类产品价格等情况，说明发行人与广汽集团之间销售价格公允性，是否存在关联方为发行人代垫成本费用的情形，是否存在其他利益安排

1、结合广汽集团对发行人业务的决策流程、同类产品价格等情况，说明发行人与广汽集团之间销售价格公允性

广汽集团对发行人的业务决策流程为：①广汽集团采购部邮件发出新项目给长期合作的一级供应商进行报价（广州中益为其中一家）；②在规定的时间内统一回收供应商密封报价；③在广汽集团的法务、财务和采购的共同见证下进行报价书的开标；④同等条件下，报价最低的供应商取得项目定点。

报告期内，发行人向广汽集团供应的产品品类较多，以具有代表性的广汽乘用车 T6E 车型充电口盒总成和广汽埃安 A02 车型右 A 柱内板总成件为例，相关产品招标投标比价如下：

单位：元/件

T6E 车型充电口盒总成	报价方	广州中益	国分精密制品（佛山）有限公司	广州三池汽车配件有限公司
	单价或区间	29.21	30-35	
A02 车型右 A 柱内板总成	报价方	广州中益	祥鑫科技（广州）有限公司	广州广汽荻原模具冲压有限公司
	单价或区间	61.84	68-70	

注：其他竞争对手报价区间系通过对广汽乘用车和广汽埃安的访谈获得。

发行人与广汽集团的相关业务均通过招投标方式获取，同等条件下，一般按最低价中标；项目定点后，其产品价格主要随着定点或非定点原材料价格变化而

变化，并执行客户统一制定的价格年降政策，销售价格具有公允性。

2、是否存在关联方为发行人代垫成本费用的情形，是否存在其他利益安排

报告期内，公司拥有独立且完整的采购、销售等业务体系和相关资产，建立了独立的财务核算体系，基于自身业务需求独立开展对外采购、销售工作，成本费用核算独立、准确、规范。

根据张燕铮等关联方提供的资金流水，张燕铮控制的企业提供的财务报表、项目报价书及其出具的确认函，并经对广汽集团访谈，广州新李、杭州新李与广汽集团的相关业务均通过招投标方式获得，其产品与发行人产品属于不同类别，由客户分别招标采购，最终项目定点由客户的相关部门集体决策。其产品报价由原材料成本、加工费、运输费、包装费、工装费等组成，交易价格也通过招投标方式确定；项目定点后，其产品价格随着原材料价格变化而变化，并执行客户统一制定的价格年降政策，与客户的其他同类供应商在信用期、付款模式等方面不存在明显差异，相关业务均按市场化原则开展，交易价格公允，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排。

综上，发行人与广汽集团的相关业务均通过招投标方式获得，销售价格公允，不存在关联方为发行人代垫成本费用的情形，也不存在其他利益安排。

二、说明高宏入股发行人背景，其实际从事业务与投资履历，是否曾参与发行人日常生产经营；相关执行案件与发行人是否存在关联，是否可能涉及刑事案件，案件最近进展及相关股份被强制处置的风险情况，如股份被强制处置是否可能导致发行人股权结构、生产经营和公司治理发生重大变化。

（一）说明高宏入股发行人背景，其实际从事业务与投资履历，是否曾参与发行人日常生产经营

1、高宏入股发行人背景

根据发行人出具的情况说明，高宏入股发行人的背景如下：

序号	入股时间	入股数额	入股背景	
			高宏层面	公司层面

序号	入股时间	入股数额	入股背景	
			高宏层面	公司层面
1	2013年11月	高宏认购公司500万元新增出资额，认购总价款为500万元	高宏与公司实际控制人钟华山系朋友关系（EMBA研修班同学），且同为长春鑫洋的股东及董事，高宏看好公司的发展前景，有意对公司进行投资	2013年前后，发行人业务增长较快，且子公司广州中益前期投入较多，资金需求量较大；2013年底，公司拟进行股改，但公司实际股东仅钟华山1人，股东人数不满足股改要求。为满足公司资金及业务需要，同时为公司股改做准备，公司在原股东增资的同时，引入高宏等外部股东对公司进行增资
2	2015年1月	高宏认购公司150万股股份，认购总价款为315万元		公司因资金需要进行增资扩股

2、高宏实际从事业务与投资履历

根据高宏出具的股东调查表，并经登录企查查、国家企业信用信息公示系统查询，除发行人之外，高宏投资履历及实际从事的业务情况如下：

序号	被投资企业名称	投资时间	投资金额	持股比例	被投资企业实际从事的业务
1	吉林省正大新型材料科技有限公司	1997年4月入股，2018年2月退出	400万元	40%	防腐保温材料生产及销售
2	吉林市宏大华彩涂料有限公司	2008年5月入股，2016年12月退出	700万元	70%	防腐涂料研制、销售
3	吉林牧仑农资有限公司	2012年6月入股，2018年2月退出	350万元	35%	农资销售
4	长春鑫洋	2012年9月入股，2019年2月退出	600万元	20%	小额贷款
5	吉林市宝辰商贸有限公司	2015年7月入股，2017年11月退出	450万元	90%	食品销售

3、高宏是否曾参与发行人日常生产经营

根据高宏出具的股东调查表，并经发行人确认，高宏入股后曾担任公司监事会主席，并曾在广州中益、芜湖中瑞及大连中大担任监事职务，除此之外，高宏未在公司担任其他职务，也未参与发行人日常生产经营。

综上，高宏除曾在发行人及其子公司担任股东代表监事之外，未在公司担任其他职务，高宏未参与发行人日常生产经营。

（二）相关执行案件与发行人是否存在关联，是否可能涉及刑事案件，案

件最近进展及相关股份被强制处置的风险情况，如股份被强制处置是否可能导致发行人股权结构、生产经营和公司治理发生重大变化

1、相关执行案件与发行人是否存在关联，是否可能涉及刑事案件

根据相关案件的判决书，高宏所持发行人股份被冻结涉及的相关案件情况如下：

序号	案件	主要案件事实	判决结果
1	高宏、长春鑫洋与韩馥羽民间借贷纠纷案	2013年5-12月，韩馥羽向王红伟（长春鑫洋的时任经理）合计转款520万元。2016年12月，韩馥羽、长春鑫洋、高宏签订了借款协议，确认韩馥羽向长春鑫洋提供借款合计为520万元，利息为80万元，借款利率为月利3.5%，全部借款已发放至长春鑫洋指定人员账户，高宏同意为长春鑫洋全部借款提供连带责任担保	判决长春鑫洋向韩馥羽偿还借款本金520万元及相应利息，高宏承担连带清偿责任
2	高宏、吉林省正大新型材料科技有限公司等与吉林银行股份有限公司吉林解放大路支行金融不良债权追偿纠纷案	2018年9月，吉林省正大新型材料科技有限公司（以下简称“正大新材”）向吉林银行股份有限公司吉林解放大路支行（以下简称“吉林银行”）借款550万元，年利率为7.395%，正大新材为前述债务提供抵押担保，高宏、朱红梅、高子健、刘建军、吉林市宏大华彩涂料有限公司（以下合称“高宏等人”）提供保证担保。因正大新材未按期还款，吉林银行于2020年6月将其享有的债权及担保权利转让给中国东方资产管理股份有限公司吉林省分公司（以下简称“东方资产”）。2020年9月，东方资产将其受让取得的债权及担保权利转让给上海呈帆企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海呈帆”）	判决正大新材向上海呈帆偿还借款本金5,499,999.58元、利息、罚息、复利及律师费，高宏等人承担连带清偿责任

上述案件涉及的债务与发行人无关，且发行人不属于上述案件的当事人，也不属于相关执行案件的被执行人；除发行人有义务按照法院要求协助执行之外，相关执行案件与发行人无关。

根据上述案件生效判决书认定的事实，上述案件属于民事纠纷，高宏对相关债务承担责任系因高宏提供担保所致，目前不涉及刑事案件。

综上，除发行人有义务按照法院要求协助执行之外，相关执行案件与发行人无关；高宏对相关债务承担责任系因高宏提供担保所致，不涉及刑事案件。

2、案件最近进展及相关股份被强制处置的风险情况

2023年7月至今，高宏所持股份被冻结涉及的执行案件最近情况如下：

序号	案件	执行案件最近进展情况
1	高宏、长春鑫洋与韩馥羽民间借贷纠纷案	①2021年12月，长春中院作出（2021）吉01执保496号《执行裁定书》，裁定对高宏持有的发行人520万股股份进行冻结，冻结期限为三年。2022年2月，长春中院作出（2021）吉01执保496号之一《执行裁定书》，对高宏持有的发行人剩余股份进行了冻结，冻结期限为三年。②2022年7月，长春中院作出（2022）吉01执监12号《执行裁定书》，裁定将本案交由吉林省长春市南关区人民法院（以下简称“南关法院”）执行。2022年8月，南关法院作出（2022）吉0102执1712号《执行裁定书》，裁定冻结、扣划高宏等人银行存款520万元及利息或查封、扣押等值财产。2023年5月23日，南关法院作出（2023）吉0102执恢876号《执行裁定书》，裁定冻结、扣划高宏等人银行存款520万元及利息或查封、扣押等值财产。③2024年1月5日，南关法院作出（2022）吉0102执1712号《执行裁定书》，裁定冻结、扣划高宏等人银行存款520万元、执行费5.34万元及利息、迟延履行利息或查封、扣押等值财产。2024年1月9日，南关法院作出（2022）吉0102执1712号《执行裁定书》，裁定扣划高宏持有发行人应付股利（104万元，扣除相关税费20.8万元）即83.2万元。2024年1月9日，南关法院作出（2022）吉0102执1712号《协助执行通知书》，要求发行人不得配合高宏进行股权转让，也不得向高宏支付股金红利。2024年1月9日，南关法院作出（2022）吉0102执1712号《协助执行通知书》，要求发行人于3日内将高宏持有发行人应付股利104万元扣除相关税费后，扣划至南关法院账户。2024年1月10日，发行人按照南关法院作出（2022）吉0102执1712号《协助执行通知书》的要求，将应支付给高宏的全部分红款扣除相应税费后，支付至南关法院指定的账户。截至本回复出具之日，本案尚未执行完毕。
2	高宏、吉林省正大新材料科技有限公司等与吉林银行股份有限公司吉林解放大路支行金融不良债权追偿纠纷案	2022年11月，船营法院作出（2022）吉0204执2496号《执行裁定书》，裁定对高宏等人的财产进行强制执行，执行金额为6,244,815元。2023年2月，船营法院对高宏持有的发行人股份进行了冻结，冻结期限为三年。截至本回复出具之日，本案尚未执行完毕。

因上述案件均已经法院判决生效，并进入执行阶段，且高宏也因未及时履行生效判决被法院采取限制消费措施，高宏持有的发行人股份存在因法院强制执行被处置的风险。

3、如股份被强制处置是否可能导致发行人股权结构、生产经营和公司治理发生重大变化

经核查，高宏持有发行人 4.99%的股份，公司实际控制人持有发行人 57.69%的股份，其余股东单独或合计持股比例较低，高宏所持股份被强制处置不会导致发行人控制权发生变化，也不会导致股权结构发生重大变化。

报告期内除曾担任发行人子公司监事之外，高宏未在发行人担任任何职务，也未实际参与发行人的经营与管理，且公司经营管理团队保持稳定，高宏所持股份被强制处置不会导致公司生产经营发生重大变化。

根据发行人现行《公司章程》，公司董事及非职工代表监事由股东大会选举产生；公司董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。钟华山持有发行人 57.69%的股份，并担任公司董事长兼总经理，钟华山能够通过提名董事及高管候选人、提出股东大会提案等方式，对股东大会及董事会施加重大影响，并实际支配公司重大决策。此外，发行人已经具有了完善的公司治理结构，并依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、专门委员会制度，且相关组织机构运行良好。因此，即便高宏所持股份被强制处置，也不会对公司股东大会、董事会、监事会等公司治理产生重大影响。

综上，如股份被强制处置不会导致发行人股权结构、生产经营和公司治理发生重大变化。

三、说明安全生产事故的最新调查进展，发行人采取的整改措施，是否存在同一安全生产事项重复发生的情况，防止类似事件发生的措施及其有效性；结合调查结果情况，说明发行人是否存在重大违法违规，发行人内控制度有效性。

（一）说明安全生产事故的最新调查进展，发行人采取的整改措施，是否存在同一安全生产事项重复发生的情况，防止类似事件发生的措施及其有效性；

1、安全生产事故的最新调查进展

根据 2024 年 2 月 2 日对芜湖市鸠江区应急管理局相关人员的访谈，2023 年

8月13日，发行人一名操作工在焊接机器人工位摔倒死亡（以下简称“8.13”事故），截至本回复出具日，本起事故尚未调查完毕。

2、发行人采取的整改措施

“8.13”事故发生后，发行人及时对死者家属进行了赔偿，积极配合调查，并采取了以下整改措施：

整改方面	整改措施及内容	整改进度	运行情况
进一步落实双重预防机制，加强隐患排查治理	①进一步落实风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制，提升安全风险识别及管控能力； ②将事故情况向全体员工进行通报，要求公司各级生产管理人员认真落实安全生产责任制，提高分层、分级管理的力度和强度； ③多次召开各层级管理人员参加的事故检讨会，对事故发生的原因以及日常工作中存在的问题进行自我检讨、自我反思，重点对不安全行为如何进行管控进行讨论和研究； ④对包括焊接车间在内的所有生产作业区进行全面安全检查及隐患排查，并聘请第三方专业安全生产服务机构指导、协助； ⑤各子公司及分公司同步开展安全生产大检查	已完成	正常运行
焊接车间完善设备防护装置，优化安全操作规程	①委托设备厂家及第三方检测机构对涉事设备进行全面检测； ②检查车间所有机器人焊接工作站夹具上的传感器和控制按钮，第一层安全防护时刻处于完好有效状态；检查所有机器人焊接工作站安全防护光栅位置覆盖区域，第二层安全防护光栅无隐患死角，覆盖操作全区域；检查所有机器人焊接工作站机器人启动按钮，第三层机器人启动按钮处于完好有效状态，并于前两层安全防护处于时刻联机联动防护；检查所有机器人焊接工作站安全门、安全锁的联机联动装置，处于完好有效状态； ③在机器人启动按钮操作台旁边加装防护栏，避免操作按钮被意外触发，并加强控制按钮的点检和检查管理； ④在机器人焊接工作站内加装安全防护栏，限制非专业操作人员和非维修人员进入操作区域； ⑤在所有机器人焊接工作站增加安全警示标识、风险告知牌、安全操作规程、作业指导书、设备点检表及设备巡检表等，要求操作人员按规定执行和操作，并加大检查和考核力度； ⑥对机器人焊接工作站进行改造，将机器人启动按钮的位置继续外移，加大安全防护光栅的风险控制区域，以增加距离的方式消除人员非法闯入安全防护光栅与机器人紧急停机惯性运动时间，杜绝人与机器人发生碰撞的可能	已完成	设备及其防护装置运行正常

整改方面	整改措施及内容	整改进度	运行情况
	性。 ⑦增加焊接工作站物料存放架标准配送包装器具，强化生产现场物料定置定位、定量、定容管理，不断提升和优化生产操作人员作业区域的操作空间		
加强日常现场安全管理及安全培训教育	①加强现场安全生产管理力量，补充专职安全员数量，加大现场安全巡查频次和力度，加大对违章作业人员的批评教育和奖惩力度； ②修订生产安全事故应急预案，定期开展应急救援演练，提高应急处理能力和预防、防范能力； ③ 每周以生产车间为单位，对本周所查处的违章作业人员进行通报和教育，提高全员安全意识和遵守安全管理规定的自控能力，将安全管理“四不伤害”的要求时刻牢记在心； ④制订专项培训计划，提高机器人焊接工作站设备安全教育和安全操作规程的培训频次，定期对同类岗位操作工人进行设备点检、作业指导书和安全操作规程培训和考评，提高人员安全生产意识及安全防护技能； ⑤针对事故和违章作业行为，公司各车间开展操作人员安全生产警示教育培训，每日生产开班前开展日常安全教育培训。强化新员工入职时的三级培训机制，提高员工的安全生产意识、技能、应急处置能力，增强对危险因素的识别和防范能力； ⑥开展经常性的安全教育、培训，按照《安徽大昌科技股份有限公司生产安全事故应急预案》的管理要求，定期开展机械伤害、消防等方面的应急救援演练，提高应急处置能力，适时对应急预案修订和完善	已完成	正常执行
加强职业卫生及健康管理能力	①委托第三方专业机构对职业卫生及健康现状进行识别、排查和现状评价，加强职业卫生和健康管理及预防； ②提高新员工招聘和入职前健康体检的标准，对现有员工进行身体常规健康体检和职业病排查，避免员工“带病”作业	已完成	正常执行

3、是否存在同一安全生产事项重复发生的情况，防止类似事件发生的措施及其有效性

经核查，“8.13”事故发生在焊接机器人工位，工序为焊接件的上件、焊接、取件。芜湖中瑞 2023 年 6 月 28 日安全生产责任事故发生在冲压操作车间，工序为冲压件的上件、冲压及取件工作。两起事故发生的工序不同，且 2020 年 1 月至今，发行人冲压操作工序及焊接机器人工序均未重复发生类似事故，不存在同一安全生产事项重复发生的情况。

如上所述，为杜绝类似事件再次发生，发行人已对安全隐患进行了排查，并进行了全面整改；截至本回复出具之日，发行人未再发生类似情况，发行人整改有效。

综上，发行人不存在同一安全生产事项重复发生的情况，发行人已经整改，且整改有效。

（二）结合调查结果情况，说明发行人是否存在重大违法违规，发行人内控制度有效性

1、发行人是否存在重大违法违规

根据芜湖市鸠江区应急管理局于2023年12月出具的《情况说明》及2024年2月对芜湖市鸠江区应急管理局相关人员的访谈，目前事故调查工作正在进行中，具体事故原因、性质及处理尚需在事故调查报告经批复后方可明确。

2023年12月，芜湖市鸠江区应急管理局出具《情况说明》，确认“事故发生后，鸠江区人民政府于2023年8月15日成立了事故调查组，目前事故调查工作正在进行中。根据目前调查进度及掌握的有关证据，该起事故不属于较大及以上生产安全责任事故，具体事故性质需在事故调查结束并经鸠江区人民政府批复后明确。上述事故发生后，大昌科技及时处理了善后事宜，积极配合调查，未造成不良影响。依据《安全生产严重失信主体名单管理办法》（应急管理部11号令），大昌科技“8.13”事故不会构成严重失信行为。2020年至今，大昌科技不存在重大违法违规，也不存在因违法违规受到我局处罚的情形。”

根据对芜湖市鸠江区应急管理局相关人员的访谈，发行人及时处理了善后事宜，积极配合调查，本起事故未造成社会不良影响。

根据《生产安全事故报告和调查处理条例》（国务院令第493号）第三条之规定，一般事故是指造成3人以下死亡，或者10人以下重伤，或者1,000万元以下直接经济损失的事故。发行人“8.13”事故死亡1人，直接经济损失低于1,000万元。因此，本起事故不属于较大及以上生产安全责任事故。

综上，本起事故尚在调查之中；本起事故不属于较大及以上生产安全责任事故，发行人相关行为未造成不良社会影响，不属于重大违法违规行为。

2、发行人内控制度有效性

在安全生产管理架构方面，公司设置了安全生产管理机构，成立了安全生产工作领导小组，配置专职安全员从事安全生产管理工作，安全生产管理体系完整。同时，公司还成立了风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制建设工作领导小组，负责制定实施公司《“双重预防机制”构建工作实施方案》，制订并持续改进“双重机制”建设对策措施，实施安全教育培训、事故警示教育培训，提升全员事故防范意识和风险管控能力。财务部负责安全生产资金投入及管理。采购部、生产部、质量部、技术部、计划仓储部等职能部门负责职责范围内的危险源辨识、风险评价和控制措施的确定，协调指导和监督检查风险分级管控体系建设工作，负责风险管控措施落实情况的监督管理。焊接作业区、电泳作业区、冲压作业区等负责本作业区的危险源辨识、风险评价和控制措施的确定、组织、协调，并及时更新对管辖范围所有直接作业、操作岗位、关键装置与重点部位进行风险评价及风险控制，同时监督、指导本车间人员积极参与风险识别与评价；负责将体系建设工作纳入本车间的安全生产责任制考核，确保实现“全员、全过程、全方位、全天候”的风险管控。

在安全生产管理制度方面，发行人制定了健全的内控管理制度，包括：《培训管理办法》、《工伤管理办法》、《安全生产责任制管理办法》、《安全生产管理办法》、《安全事故上报、调查与处理管理办法》、《消防安全管理办法》、《安全保卫管理办法》、《环境安全管理规定》、《劳保用品管理办法》、《综合考核管理办法》等制度，对安全生产组织机构及职责、安全生产教育培训、隐患排查整改、设备管理、安全投入、安全生产奖惩、劳动保护、安全生产事故处理等方面进行了具体规定。此外，发行人已制订了覆盖所有作业岗位的操作安全规程和设备安全规程，对设备使用和工序操作均有明确作业指导书，同时定期进行安全隐患排查、安全检查考核，将安全制度执行情况与绩效考核挂钩，保障发行人安全生产内控制度的有效执行。

经核查，报告期内，除“8.13”事故及芜湖中瑞发生一起一般安全事故之外，发行人及子公司在安全生产方面不存在其他违法违规行为，发行人安全生产内控制度得到有效执行。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

（一）查阅张燕铮提供的股东调查表及其出具的确认函，查阅新锐投资、广州新李、杭州新李等张燕铮控制企业的营业执照、工商登记档案及其分别出具的确认函；

（二）查阅发行人与广汽集团初始合作文件，包括开模指示书、机加工数模、销售发票、采购合同等；

（三）查阅广州中益工商登记档案、厂房租赁合同；查阅新锐投资、张燕铮对发行人及广州中益进行投资的出资凭证；

（四）访谈广汽集团相关业务人员，了解广汽集团对发行人业务的决策流程，了解报告期内部分汽车零部件招标其他供应商价格区间，分析销售价格的公允性；

（五）查阅发行人主要关联法人的财务报表、确认函等文件，并对发行人主要客户访谈，核查关联方及曾经的关联方是否为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

（六）查阅高宏提供的股东调查表、确认函，并对其进行访谈；

（七）查阅高宏所持股份被冻结案件涉及的判决书、执行裁定书、协助执行通知，登录企查查、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院诉讼资产网等网站进行检索查询；

（七）查阅政府机关单位出具的合规证明，并针对发行人是否存在重大违法违规事项登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国等网站进行网络检索核查；查阅发行人安全生产等内控制度文件；

（八）查阅发行人因违法违规受到处罚的处罚决定书、罚款缴款凭证、政府机关出具的证明等文件，对应急管理部门进行访谈。

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（一）发行人与广汽集团的合作起始时间早于张燕铮、广州新李及杭州新李与广汽集团的合作起始时间，广汽集团等客户均为发行人独立开发，与张燕铮无关；此外，张燕铮及新锐投资对发行人投资均为财务投资，系发行人为满足资金需要引入的外部股东，对发行人获取客户无重要作用；发行人与广汽集团的相关业务均通过招投标方式获取，同等条件下为最低价中标；项目定点后，其产品价格主要随着定点或非定点原材料价格变化而变化，并执行客户统一制定的价格年降政策，销售价格具有公允性，不存在关联方为发行人代垫成本费用的情形，不存在其他利益安排；

（二）高宏与发行人实际控制人钟华山系朋友关系且看好发行人的发展前景遂入股发行人；高宏曾在发行人及其子公司担任监事属于股东代表监事，高宏未参与发行人日常生产经营；除发行人有义务按照法院要求协助执行之外，高宏的相关执行案件与发行人无关；高宏对相关债务承担责任系因高宏提供担保所致，不涉及刑事案件；高宏持有的发行人股份如被冻结不会导致发行人股权结构、生产经营和公司治理发生重大变化；

（三）发行人不存在同一安全生产事项重复发生的情况，发行人已经整改，且整改有效。本起事故尚在调查之中；本起事故不属于较大及以上生产安全责任事故，发行人相关行为未造成不良社会影响，不属于重大违法违规行为；报告期内，除“8.13”事故及芜湖中瑞发生一起一般安全事故之外，发行人及子公司在安全生产方面不存在其他违法违规行为，发行人安全生产内控制度得到有效执行。

11. 关于其他事项

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人利用票据池内尚未到期的存量金融资产作为质押开展票据池业务，简化票据流转流程，降低资金管理支付成本。

（2）发行人确认递延所得税资产的未弥补亏损主要为广州中益、浙江吉山和大昌科技等。其中大昌科技的未弥补亏损主要为 2022 年度实现的亏损金额，发行人根据大昌科技历史经营情况以及对未来经营情况的预测，预计在可抵扣期限内可全部弥补，全部确认为递延所得税资产。

请发行人：

（1）结合质押票据的费率情况，说明票据池业务对简化资金管理支付成本的影响程度；结合发行人对票据池业务的权利、责任约定，说明票据池业务是否存在票据管理和资金风险，如有，进一步说明发行人采取的应对措施。

（2）说明各子公司未弥补亏损金额、形成期间、形成原因、报告期内经营情况、确认递延所得税资产金额及依据，母公司大昌科技未弥补亏损预计在可抵扣期限内可全部弥补的具体依据，确认递延所得税资产是否谨慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合质押票据的费率情况，说明票据池业务对简化资金管理支付成本的影响程度；结合发行人对票据池业务的权利、责任约定，说明票据池业务是否存在票据管理和资金风险，如有，进一步说明发行人采取的应对措施。

（一）结合质押票据的费率情况，说明票据池业务对简化资金管理支付成本的影响程度

公司质押票据开具银行承兑汇票的费率与保证金质押开具的费率并无不同，票据池业务对简化资金管理支付成本的影响主要体现在：

公司在收取账款过程中，存在较多使用票据结算的客户。同时，公司对供应商结算时也经常采用票据结算。通过票据池业务，解决了公司在收付款中承兑金额不匹配的问题，无需通过贴现再开承兑的方式进行承兑拆分付款，简化票据流转流程，有效盘活票据资源，充分发挥票据时间价值，降低了资金管理支付成本。

（二）结合发行人对票据池业务的权利、责任约定，说明票据池业务是否存在票据管理和资金风险，如有，进一步说明发行人采取的应对措施

发行人与相关银行签署了《票据池业务合作协议》，根据协议约定：

1、发行人保证所有托管、入池质押票据由发行人合法拥有、具有真实的贸易背景、票据及票据权利不存在任何缺陷或瑕疵、前手背书连续且真实。

2、发行人应按时足额偿还融资本金和利息。

3、发行人提供的质押票据在权属发生争议时，发行人应立即书面通知收票行，并配合收票行采取有关措施。

4、发行人应就其提交的质押票据协助收票行主张或实现质权，且不得设置任何障碍。未经质权人同意，发行人不得转让或许可他人使用，不得采取任何措施对质权人的质权造成影响。

5、发行人依据自身权限查询入池票据的状态、保证金余额、质押额度使用情况等信息。

6、发行人应按融资行要求提交相关材料，包括但不限于商业汇票、增值税专用发票、商品交易合同或商品发运单据以及其他融资行要求的材料。

7、发行人如发生重大产权转让、体制变更或债权债务转让行为时，应该事先将有关事项通知甲方及融资行，并落实好分合同项下融资本息及其他相关费用安全偿还的保障措施。

发行人与银行开展的票据池业务属于业内较为普遍的金融业务，该类业务的主要风险如下：

1、公司开展票据池业务，需在合作银行开立票据池质押融资业务专项保证金账户，作为票据池项下质押票据到期托收回款的入账账户，应收票据和应付票

据的到期日期不一致的情况会导致托收资金进入银行承兑汇票的保证金账户,对公司资金的流动性有一定影响。

2、公司以进入票据池的票据进行质押, 向合作银行申请开具银行承兑汇票用于支付供应商货款等经营发生的款项, 随着质押票据的到期, 办理托收解付, 若票据到期不能正常托收, 所质押担保的票据额度不足, 存在合作银行要求公司追加担保的风险。

针对上述风险, 公司采取的风险控制措施主要包括:

1、公司通过使用新收票据入池置换保证金方式解除这一影响, 资金流动性风险可控;

2、公司已安排专人与合作银行对接, 建立质押票据台账、跟踪管理, 及时安排公司新收票据入池, 保证票据池质押率, 降低担保风险。

二、说明各子公司未弥补亏损金额、形成期间、形成原因、报告期内经营情况、确认递延所得税资产金额及依据, 母公司大昌科技未弥补亏损预计在可抵扣期限内可全部弥补的具体依据, 确认递延所得税资产是否谨慎。

(一) 说明各子公司未弥补亏损金额、形成期间、形成原因、报告期内经营情况、确认递延所得税资产金额及依据

报告期内, 发行人存在未弥补亏损的子公司包括广州中益、浙江吉山、芜湖中山、宜昌永山和安徽瑞山, 各子公司具体情况如下:

1、广州中益

截至 2023 年 6 月 30 日, 广州中益未弥补亏损情况如下:

单位: 万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2013 年	2023 年	1,341.22	-	根据历史经营情况以及对未来市场的预测, 出于谨慎性原则, 以 2022 年度实现应纳税所得额确认预计可弥补亏损金额, 确认递
2014 年	2024 年	1,155.98	304.25	
2015 年	2025 年	2,110.60	304.25	
2016 年	2026 年	2,049.40	304.25	

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2017 年	2027 年	2,292.35	304.25	延所得税资产。
2019 年	2029 年	1,818.20	304.25	
合计		10,767.75	1,521.25	——

发行人子公司广州中益未弥补亏损金额形成于 2019 年度及以前，形成原因主要系广州中益处于发展阶段，收入规模较小，难以覆盖成本、费用，产生较多亏损形成未弥补亏损。随着市场的开拓，广州中益与广汽集团、广汽本田等客户逐步形成稳定的合作关系，业务规模逐步扩大。报告期内，广州中益的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广州中益	营业收入	22,892.17	36,988.11	29,327.52	24,029.97
	利润总额	972.71	1,487.32	1,452.44	110.31
	净利润	943.36	1,434.35	1,385.28	190.42

由上表可见，广州中益在报告期内持续盈利，利润总额逐年上升。广州中益 2022 年度的应纳税所得额为 304.25 万元，出于谨慎性原则，发行人以 2022 年度为基准预估以后每年度可实现的应纳税所得额均为 304.25 万元，并确认递延所得税资产，递延所得税资产确认金额谨慎。

2、浙江吉山

截至 2023 年 6 月 30 日，浙江吉山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2023 年 1-6 月	2033 年	85.16	85.16	根据历史经营情况以及对未来市场的预测，预计在到期日前可全部弥补。
合计		85.16	85.16	——

发行人子公司浙江吉山未弥补亏损金额形成于 2023 年 1-6 月，主要系产品对应的客户车型销量下降，新车型在开发过程中尚未量产，导致收入下降所致。

报告期内，浙江吉山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浙江吉山	营业收入	1,731.87	9,129.32	7,817.21	6,485.29
	利润总额	-367.62	821.95	878.38	409.91
	净利润	-292.90	758.68	785.70	373.26

由上表可见，浙江吉山在 2020 年-2022 年持续盈利，2023 年 1-6 月在车型销量下降而新车型尚未量产的情况下产生亏损，发行人根据浙江吉山的项目定点情况预计未来可实现盈利并能够弥补上述亏损。已定点尚未量产的项目情况如下：

单位：万台

项目名称	对应客户	预计量纲
B11	零跑汽车	56.30
B11 右舵	零跑汽车	15.65
XE08	吉利汽车	44.70

3、芜湖中山

截至 2023 年 6 月 30 日，芜湖中山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2022 年	2027 年	31.29	31.29	根据历史经营情况以及对未来市场的预测，预计在到期日前可全部弥补。
2023 年 1-6 月	2028 年	30.40	30.40	
合计		61.69	61.69	——

报告期内，芜湖中山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
芜湖中山	营业收入	987.95	2,875.28	1,869.67	2,608.75
	利润总额	948.11	-589.29	173.78	171.81
	净利润	710.93	-442.04	130.30	129.05

由上表可见，发行人子公司芜湖中山未弥补亏损金额形成于 2022 年度和 2023 年 1-6 月，未弥补亏损金额较小，公司预计未来五年内可实现盈利并能够弥补上述亏损。

4、宜昌永山

截至 2023 年 6 月 30 日，宜昌永山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2019 年	2024 年	141.69	-	——
2020 年	2025 年	128.32	-	
2021 年	2026 年	157.01	-	
2022 年	2027 年	416.76	-	
2023 年	2028 年	377.80	-	
合计		1,221.58	-	——

发行人子公司宜昌永山未弥补亏损金额形成原因主要系宜昌永山处于发展阶段，收入规模较小，难以覆盖成本、费用，产生较多亏损形成未弥补亏损。截至 2023 年 6 月 30 日，宜昌永山尚未实现盈利。

报告期内，宜昌永山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宜昌永山	营业收入	1,712.50	1,050.08	1,702.34	288.91
	利润总额	-379.13	-420.51	-100.85	-239.07
	净利润	-379.13	-420.51	-100.85	-239.07

由上表可见，报告期内宜昌永山持续亏损，截至 2023 年 6 月 30 日尚未实现盈利。出于谨慎性原则，发行人未对宜昌永山的未弥补亏损确认递延所得税资产。

5、安徽瑞山

截至 2023 年 6 月 30 日，安徽瑞山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2022 年	2027 年	587.77	-	——
2023 年	2028 年	979.38	-	

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
合计		1,567.15	-	——

报告期内，安徽瑞山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
安徽瑞山	营业收入	74.09	39.27	——	——
	利润总额	-732.48	-598.71	——	——
	净利润	-732.48	-598.71	——	——

安徽瑞山成立于 2022 年，截至 2023 年 6 月 30 日尚处于建设期，未正式投产，在该阶段公司收入难以覆盖成本及费用，形成亏损。出于谨慎性原则，发行人未对安徽瑞山的未弥补亏损确认递延所得税资产。

（二）母公司大昌科技未弥补亏损预计在可抵扣期限内可全部弥补的具体依据，确认递延所得税资产是否谨慎

报告期内母公司大昌科技未弥补亏损情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度形成的未弥补亏损金额	2023 年 1-6 月弥补金额	截至 2023 年 6 月 30 日未弥补亏损金额
未弥补亏损	1,658.17	176.37	1,481.80

报告期内母公司大昌科技的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
大昌科技	营业收入	37,462.70	60,582.32	43,789.57	25,172.70
	利润总额	1,186.68	-145.93	1,574.40	2,156.92
	净利润	1,211.57	203.68	1,540.34	2,017.13

注：母公司大昌科技 2022 年度形成的未弥补亏损金额高于利润总额的原因主要系研发费用加计扣除 1,220.54 万元，调减应纳税所得额所致。

母公司大昌科技在 2022 年度亏损的主要原因系长期待摊费用在 2021 年末存在减值迹象并计提减值准备，发行人对预计剩余销量进行调整，长期待摊费用摊销金额增加，母公司 2022 年度较 2021 年度增加 1,595.44 万元，导致母公司亏损。

上述长期待摊费用摊销的影响在 2023 年较小，随着母公司业务规模的持续

扩大，发行人根据历史经营情况以及对未来市场的预测，预计在未弥补亏损金额到期之前可全部弥补，递延所得税资产确认谨慎。

综上所述，发行人确认递延所得税资产的未弥补亏损金额谨慎合理。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

（一）访谈发行人财务总监，了解发行人开展票据池业务的原因；

（二）查阅发行人与相关银行签署的《票据池业务合作协议》及相关授信合同和质押合同，重点关注发行人的相关权利和责任约定；

（三）查阅报告期内发行人票据池业务相关的票据入池、出池记录，发行人以票据池作为质押开具的银行承兑汇票记录；

（四）访谈发行人财务人员，查阅发行人报告期内所得税汇算清缴报告，了解发行人各公司未弥补亏损金额、形成时间、形成原因以及确认递延所得税资产金额和依据；

（五）查阅发行人报告期内各公司财务信息，结合历史经营情况分析确认递延所得税金额是否谨慎。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（一）公司出于融资的便利性和简化资金支付成本开展票据池业务，具有合理性；票据池业务属于业内较为普遍的金融业务，对于其存在的流动性风险和追加担保的风险，公司积极采取风险控制措施，未出现相关风险；

（二）发行人根据历史经营情况以及对未来市场的预测确认各公司的预计可弥补亏损金额并确认递延所得税资产，确认金额谨慎合理。

(本页无正文，为《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页)

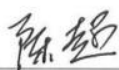
安徽大昌科技股份有限公司

2024年 3 月 7 日



(本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：



陈 超



武 军



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读安徽大昌科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



沈和付

