



关于苏州利来工业智造股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市申请文件
的审核问询函之回复报告

保荐人（主承销商）



（广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座）

深圳证券交易所：

贵所于 2024 年 1 月 29 日出具的《关于苏州利来工业智造股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2024〕110014 号）（以下简称“问询函”）已收悉。苏州利来工业智造股份有限公司（以下简称“发行人”“利来智造”或“公司”）会同中信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“中信证券”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“中汇会计师”）、国浩律师（南京）事务所（以下简称“发行人律师”或“国浩律师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明如下：

1、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的释义相同。

2、在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

3、本回复的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（不加粗）	对招股说明书的引用

目录

问题 1 关于主营业务及行业代表性	3
问题 2 关于实际控制人认定及股东	61
问题 3 关于关联交易	67
问题 4 关于资产和合规经营	72
问题 5 关于募投项目	118
问题 6 关于营业收入及客户	127
问题 7 关于营业成本及供应商	166
问题 8 关于毛利率	197
问题 9 关于期间费用	216
问题 10 关于应收账款、应收票据及应收款项融资	236
问题 11 关于存货	250
问题 12 关于固定资产、在建工程及使用权资产	269
问题 13 关于现金流	293

问题 1 关于主营业务及行业代表性

申报材料显示：（1）我国汽车和家电零部件行业呈高度分散特点。发行人主营业务系为汽车和家电行业企业或其配套厂商提供钢铝板剪切加工服务及零部件产品。发行人主要产品主要包括汽车零部件及家电零部件，其中汽车零部件产品报告期内销售收入占比逐年上升，分别为占主营业务收入的比例分别为 45.37%、57.80%、71.04%和 74.99%。（2）发行人是行业内同时拥有材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业。发行人的竞争优势包括稳定的上下游关系和行业头部厂商认证、广泛的生产基地和完善的供应链网络、稳定的产品质量、全工艺多样化的技术解决方案等。近年来，新能源汽车行业快速发展，轻量化、一体化压铸工艺等成为行业发展新趋势。（3）目前，发行人已成为 T 公司、蔚来、捷豹路虎、三星电子、博西华、京东方、小米等国内外第一梯队汽车、家电品牌的一级供应商，以及麦格纳、海斯坦普、安道拓、佛吉亚等知名零部件厂商的直接供应商。报告期内，发行人向主机厂商销售收入占比分别为 2.25%、1.76%、3.44%和 7.51%。（4）发行人曾荣获“2023 苏州民营企业 100 强”“江苏省 2022 年度首批省星级上云企业”等荣誉，并已与复旦大学智慧城市研究中心、南京理工大学、苏州大学、常熟理工学院等学术机构建立了产学研合作关系。

请发行人：

（1）结合发行人成立以来主营业务、主要产品及经营模式的演变情况、切入汽车零部件相关市场的过程，汽车零部件和家电零部件主要产品在核心技术及采购、销售、生产与管理模式的对比情况等，说明发行人报告期内汽车零部件收入占比变化较大是否导致经营模式发生变化，发行人业务模式成熟的依据是否充分。（2）结合所处行业，从事汽车及家电用剪切件、冲压件制造的企业数量及体量规模，细分产品各领域主要竞争对手的经营业绩、产销情况、终端产品对比等，说明发行人所处细分行业竞争格局、市场占有率或排名（如有），认定发行人具有行业代表性的依据是否充分。（3）说明发行人主要产品的生产过程与核心工序难度、技术门槛；结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的

具体体现：新能源汽车轻量化、一体化压铸工艺等行业新技术路线发展趋势、竞争对手核心技术发展对发行人核心竞争力的影响，发行人现有核心技术是否存在因技术迭代、竞争对手技术优势等被替代的风险。（4）结合主要客户关于供应商筛选及认证的考核维度及准入门槛，主要客户的同类产品供应商家数、份额情况，说明发行人在主要客户的供应商体系中的地位，发行人来自于主机厂商的收入占比较低的原因，是否符合行业惯例。（5）结合汽车和家电行业产业政策变化情况、下游终端客户量产规模、销量和价格变动趋势、发行人主要客户稳定性及新客户拓展情况、在手订单情况等，说明发行人主营业务细分市场的发展前景、未来业绩稳定性，并完善相关风险提示。（6）说明报告期内发行人及子公司所获荣誉资质的评选单位、权威性和公信力，同行业可比公司获评情况；发行人合作研发中的分工、各自的主要贡献、取得的研发成果及权属安排，对发行人研发、生产的主要作用，发行人是否存在共有专利情况，发行人主要产品是否存在来源于共有专利或合作单位的情形。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（1）结合发行人成立以来主营业务、主要产品及经营模式的演变情况、切入汽车零部件相关市场的过程，汽车零部件和家电零部件主要产品在核心技术及采购、销售、生产与管理模式的对比情况等，说明发行人报告期内汽车零部件收入占比变化较大是否导致经营模式发生变化，发行人业务模式成熟的依据是否充分。

（一）发行人成立以来主营业务、主要产品及经营模式的演变情况、切入汽车零部件相关市场的过程

1、发行人主要围绕汽车和家电客户开展零部件业务，成立以来未发生实质性变化

公司于 2004 年成立，起初主要从事钢材贸易和剪切业务，重点面向家电行业客户，少量面向汽车行业客户。公司根据客户需求向上游钢材厂采购钢卷，并通过开平、分条等方式生产成指定尺寸和形状的剪切件产品后交付给客户。凭借

良好的产品质量和优质的服务能力，公司陆续获得了众多知名企业的认可。2006年左右，公司成立了技术部门，针对家电和汽车零部件及金属材料开展相应的技术研发工作，开拓了冲压件业务领域，陆续为上汽通用、麦格纳、奥斯特姆、三星电子等知名汽车和家电厂商或其配套厂商提供冲压零部件。2014年，公司成立了模具开发中心，参与到下游汽车和家电主机厂的产品开发工作中。自此，公司掌握了材料剪切、冲压、模具制造、焊接、装配、表面处理等一体化工艺，从单一的零部件冲压逐步拓展至总成的零部件开发。

近年来，在新能源汽车快速发展的大背景下，公司提前布局了汽车轻量化赛道，为汽车轻量化材料的选用提供了多种解决方案，与头部铝材厂商建立了长期稳定的合作关系，切入并参与了下游整车厂商的项目方案设计开发工作。

公司成立以来业务发展变化情况如下：

阶段	业务演变	生产规模变化	取得的发展及突破
2004年-2006年	以钢材贸易和剪切业务为主，主要面向家电行业客户，少量面向汽车行业客户	2006年钢材剪切件年产能达到约10万吨	凭借良好的产品质量和优质的服务能力，公司陆续获得了众多知名企业的认可
2006年-2014年	以剪切业务为主，开拓了冲压件业务，加大开拓汽车行业客户	生产经营规模不断扩大，2011年剪切件年产能增加至约15万吨，同年设立利来汽配，冲压件业务成为公司业务发展的重要延伸	剪切件产能不断扩大，同时陆续为上汽通用、麦格纳、奥斯特姆、三星电子等知名汽车和家电厂商或其配套厂商提供冲压零部件
2014年-2020年	1、剪切件和冲压件业务并行发展，汽车行业客户比例逐渐提升； 2、2014年成立模具开发中心，自主研发设计制造汽车冲压模具	2016年常熟基地投产，逐步形成5亿元左右年销售规模； 2018年南京和湖北基地投产，年销售规模5亿元左右，成为公司收入的有益补充	生产方面，掌握了自主开发制造冲压模具的能力，保障了冲压业务的发展；销售方面，逐步开拓了奇瑞捷豹路虎、天汽模等汽车零部件客户，在汽车零部件领域产品销售规模逐步扩大
2020年至今	1、在夯实剪切和冲压业务的基础之上，进一步完善工艺环节，成为拥有材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业； 2、顺应汽车和家电行业发展趋势，加大汽车零部件领域业务布局，汽车零部件客户收入占比超过75.49%	2021年起安徽、天津、广东基地逐步投产，2023年，公司剪切件产能约33万吨，冲压件产能约5,720万件	新能源汽车爆发式发展，公司已拓展了T公司、蔚来、小米等新能源汽车下游客户，为公司业绩快速发展奠定基础，并且在汽车铝材剪切件行业占据较高市场份额

公司从最初的剪切件生产拓展至冲压件的生产，系零部件加工工艺上的延伸拓展。剪切和冲压工艺均为汽车及家电零部件的加工工艺，根据客户的不同需求，剪切件生产完成后既可以直接对外出售，也可以作为生产冲压件的原材料。公司基于多年在剪切件领域的技术积累及研发创新，引进冲压生产线，从而实现了剪切与冲压的协同生产，丰富产品类型，增加产品附加值的同时也提高了整体生产效率。例如，公司在钢卷原材料采购时便考虑到冲压零部件的大小形状，采购特定尺寸的钢卷，并配合相应的裁剪加工尺寸，实现了需裁剪的边丝最小化，从而减少了材料浪费。此外，公司基于对剪切工序的深入理解和经验积累，采用梯形料摆剪技术，以替代传统的开模落料工艺，提高了生产效率和后续冲压环节材料利用率。通过上述措施，公司不仅加强了剪切和冲压工艺的内部协同，还实现了整个供应链的优化，为公司的持续发展和竞争力提升奠定了坚实的基础。

家电和汽车零部件行业在剪切和冲压工艺上具有共通性，并且两者都使用钢铝材作为原材料。公司凭借在家电零部件行业的技术积累，成功拓展至汽车零部件领域，并在这一过程中取得了显著的技术进步。具体而言，剪切件方面，由于汽车零部件产品占比的提升，公司使用的原材料从普通钢材逐步过渡为高强钢和铝材，公司针对其不同的物理性能优化了板形整平的相关参数设定，提升了剪切生产的加工精度；冲压件方面，由于高强度钢的成型特性与普通钢材不同，公司进行了深入的成型性分析，并调整了产线结构布局，同时为了满足汽车零部件的生产需求，公司对冲压设备进行了重大更新，将原有的 80 吨至 800 吨冲床升级为 160 吨至 3,500 吨。通过上述技术改进，公司不仅保持了在家电零部件领域的竞争力，同时也使得公司顺利切入汽车零部件领域，形成了明显的先发优势。

2、报告期内，新能源汽车行业爆发式增长，公司汽车零部件业务收入快速提升，经营模式未发生重大变化

2004 年公司成立后至 2014 年，伴随国内家电行业的快速发展，公司紧抓市场机遇，深耕家电行业，与三星电子、博西华、京东方等知名家电行业客户建立了良好、稳定的合作关系，此时期公司主要客户为家电行业客户。2014 年起，公司凭借在钢铝材剪切行业树立的产品和服务口碑，逐步开拓了奇瑞捷豹路虎、天汽模等汽车零部件客户，向其提供剪切件和冲压件产品，自此，公司汽车零部件领域产品销售规模快速扩大。

报告期内，公司家电业务收入整体保持平稳；随着近年新能源汽车市场爆发式增长及公司在汽车行业多年的技术、客户积累，公司进一步扩大生产规模，2018年位于江苏南京和湖北的生产基地投产，2021年位于安徽、天津和广东的生产基地投产。随着生产能力的提升，公司汽车零部件业务实现了快速发展，自2021年来，公司汽车与家电零部件主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车零部件	338,178.50	76.77%	263,089.47	71.04%	173,610.56	57.80%
家电零部件	89,084.73	20.22%	99,074.00	26.75%	121,627.54	40.49%
其他	13,257.62	3.01%	8,189.79	2.21%	5,145.18	1.71%
合计	440,520.84	100.00%	370,353.27	100.00%	300,383.28	100.00%

由上表可知，公司汽车零部件收入规模由2021年的173,610.56万元增长至2023年的338,178.50万元，销售占比由57.80%上升至76.77%。报告期内，公司汽车零部件业务的收入占比提高，主要系新能源汽车市场快速发展背景下，汽车零部件客户采购需求增加较多所致，公司主营业务及经营模式未发生重大变化，具体情况如下：

（1）报告期各期公司收入主要均来源于汽车零部件，汽车行业快速发展带动公司汽车零部件收入的增长

报告期各期，公司汽车零部件收入占比均超过50%，公司销售收入均主要来源于汽车零部件，公司汽车零部件收入占比的持续提升主要是由下游终端市场需求的增加所驱动，尤其是新能源汽车行业的快速增长对相应汽车零部件需求的大幅提升。虽然公司汽车零部件客户比例进一步增加，但是公司向客户提供的产品依然为钢铝材剪切件及冲压件等产品，保持了业务的连续性和稳定性。

公司凭借对下游行业趋势的洞察和快速响应能力，成功抓住了新能源汽车市场扩张带来的机遇，通过技术创新和产品升级，满足了市场对轻量化、高性能零部件的需求，而家电行业近年来发展相对较为平稳，因此汽车零部件业务发展相对更快，汽车零部件销售占比进一步增加，公司收入结构的变化具有商业合理性，但公司业务模式并未发生实质性转变。未来，公司将继续依托在材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺方面的核心竞争力，以及与国

内外知名汽车、家电行业客户的良好合作关系，进一步巩固和扩大在相关行业中的市场地位。

(2) 公司产品及业务模式未发生重大变化

公司向汽车行业和家电行业客户均提供钢铝材剪切件及冲压件等产品，公司主营业务产品未发生实质性变化。

采购模式方面，公司用于汽车及家电剪切件、冲压件产品生产的主要原材料为钢铝材料，报告期内，公司向国内外钢铝企业采购时，采购流程主要包括客户需求告知、材料共同开发与选型、供应商询价比价、采购计划制定、采购订单下达、预付采购款、验收入库、对账付款等环节，采购模式未发生实质性变化；销售模式方面，公司始终采取直销方式，根据材料成本、人力成本、物流成本等综合因素与客户协商确定产品售价，销售模式亦未发生实质性变化。

综上，公司自成立以来专注于汽车和家电行业剪切件、冲压件的生产销售，随着近年来新能源汽车行业的快速发展，公司汽车业务板块收入保持较快增长，家电业务板块仍保持了稳定的收入水平，公司的主营业务和主要产品未发生实质性变化。在此过程中，公司采购、销售等经营模式也未发生实质性变化。

未来，公司将进一步聚焦新能源汽车零部件、家电零部件及新兴储能产品零部件领域，沿着智能化、轻量化、模块化、总成化的发展方向，强化相关产品的研发和布局，积极推动公司业务的全面发展。

(二) 汽车零部件和家电零部件主要产品在核心技术及采购、销售、生产与管理模式的对比情况

报告期内，公司汽车零部件和家电零部件的主要产品均为剪切件和冲压件，其在核心技术及采购、销售、生产与管理模式方面的对比情况如下：

项目	家电零部件	汽车零部件
核心技术	以钢材产品为主，剪切加工和冲压制造均技术均较为成熟，主要涉及的核心技术包括电视机背板快速成模技术，可实现通过一次加装实现背板多个作业面同步成型及冲孔作业，有效消除加工作业中材料应力分布不均的缺陷	公司汽车零部件产品以高强钢和铝材为主，相比家电产品使用的普通钢材在硬度、屈服强度、抗拉强度、延伸率等金属性质、物理性能方面存在差异，部分性能存在更高要求，需要不断积累生产技术经验，同时需要在设备定制、参数调整方面配合更新。同时汽车行业客户对产品加工精度要求更高，主要涉及的

项目	家电零部件	汽车零部件
		核心技术包括汽车覆盖件用冷轧钢铝板带材板形控制技术、多工位车身冲压模具技术等
	剪切工艺在汽车和家电行业中，都是将卷料或平板材料按照预定要求进行切割，以供后续的加工或直接使用，家电剪切件和汽车剪切件生产过程中均需采用板形控制和毛刺控制相关技术，以保证裁剪的精度；冲压方面，无论是汽车还是家电行业，冲压工艺都是通过使用冲床和模具对金属材料进行加工，以达到所需的形状和尺寸，冲压模具的设计和制造在两个行业中都至关重要，需要精确的几何设计和耐用的材料来保证产品的质量和生产效率	
采购模式	两类产品的原材料均主要为钢材和铝材，公司在多年的发展中，与国内外大型钢铝厂建立了良好、稳定的合作关系，采购端均根据客户订单需求、库存情况，确定供应商并制定整体采购计划，无明显区别	
销售模式	两类产品均主要采用直销的销售模式，根据客户订单需求实施材料开发和选型、采购、生产、配送	
生产模式	采用“以销定产”的生产方式，在取得产品订单后将产品规格以及技术参数提交项目团队，项目团队按照客户的要求进行相应的产品设计、工艺设计、模具开发与制造、产品调试与生产等	与家电零部件业务生产模式相同，在此基础上还需满足 IATF16949 等汽车行业质量管理体系的要求，进行更加体系化、程序化的生产、质量控制与物流交付
管理模式	公司已建立系统、完善的业务管理模式，汽车零部件板块和家电零部件板块管理模式无明显区别	

公司家电零部件产品技术成熟，汽车零部件产品近年来受轻量化趋势影响，原材料铝材的比例逐步增加，需要在适应铝材金属性能和物理性能的基础之上实现更高的加工精度，产品技术要求更高；两类产品主要原材料均为钢材和铝材，采购方面均根据客户需求、库存情况向长期合作的大型钢铝厂下达订单计划；销售方面均采取直销的销售模式；生产方面，两类产品主要生产工艺较为相似，家电零部件和汽车零部件根据客户需求均涉及剪切、冲压、组装、焊接、表面处理等工序流程，此外汽车零部件还需进一步满足 IATF16949 等质量体系；此外，公司在两个业务板块均建立了系统、完善的内部管理体系，无显著差异。

（三）发行人经营模式未发生重要变化，业务模式成熟依据充分

1、公司主营业务和主要产品未发生实质性变化

公司自成立以来，主要从事钢铝材的剪切加工和冲压制造等业务，在长期的生产经营中，积累了充足的生产经验，提高了自身的经营水平，经过不断地技术积累，已成为掌握材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业，能够同时满足下游家电行业和汽车行业客户的需求。报告期内，公司汽车零部件产品收入分别为 173,610.56 万元、263,089.47 万元和 338,178.50 万

元，占公司主营业务收入的比例分别为 57.80%、71.04% 和 76.77%，呈现逐步上升趋势，符合下游新能源汽车市场需求快速上升的行业特点。公司主营业务和主要产品未发生实质性变化。

2、公司不同板块产品技术具有一致性和延续性，两个板块经营管理模式亦未发生实质性变化

公司汽车零部件产品和家电零部件产品均主要为剪切件和冲压件，原材料亦同为钢材和铝材，因此在核心技术方面具有部分一致性和延续性，例如，不论对于家电剪切件还是汽车剪切件，剪切后零部件边缘毛刺的存在可能会影响产品的尺寸精度，公司研发的高精密薄材剪切毛刺控制技术，能够通过对其剪切、落料刀具材质及刃口形貌的控制，有效减少产生的毛刺数量；随着家电剪切件和汽车剪切件产品不断丰富，公司需采购越来越多不同厚度和宽度的金属卷料，多样化的规格尺寸对平整卷材以及后续裁剪加工提出了更高的要求，在此背景下，公司高等级表面厚板极限宽度卷材卷型控制技术利用传统生产线，通过对其机械设备、电气控制系统与工艺参数的优化，能够更好地进行板形控制，降低表面擦滑伤，以满足后续加工要求；无论对于汽车冲压件或是家电冲压件，成品检验是质量控制最后也是最重要的一道工序。公司机器视觉检测技术利用工业相机对工件上的各种缺陷进行拍照，进行一系列的图像处理，通过模版匹配、相关专业学习等算法获得并识别缺陷特征，有助于持续改进并提升产品质量。

此外，汽车零部件产品和家电零部件产品在采购模式、销售模式、生产模式和管理模式方面不存在重大差异，区别之处主要体现在汽车零部件产品客户对产品质量、工艺要求、物料溯源等事项提出了更高要求，具体而言：（1）汽车零部件产品由于直接影响车辆的安全性和性能，因此在加工精度上有更为严苛的要求，例如，家电零部件客户对于零部件的圆孔直径误差要求通常为 0.1 毫米，而汽车零部件的圆孔直径误差要求则达到 0.05 毫米；（2）汽车零部件的结构和功能更为复杂，包含复杂的曲面造型，需要更为精细和多样化的多道生产工艺，此外，家电产品更多采用冲压和组装工艺，而汽车零部件的生产还需涉及拉铆、压铆、凸焊、弧焊等多种连接工艺；（3）汽车零部件产品从原材料采购到生产再到最终出货，都实行严格的批次管理，确保每个环节都有对应的批次号进行标识，这种追溯系统可以根据产成品出货信息反向追踪至供应商提供的原材料信息，如钢材

的炉号、钢卷号以及相关的物理和化学性能质保书，从而确保了供应链的透明度。

汽车零部件行业对产品质量和生产过程更高的标准也推动了公司在生产经营过程中的精细化管理，公司同样将汽车零部件的精细化生产管理应用到家电零部件的生产中，实现公司产品整体品质的提高。公司产品技术具有一致性和延续性，经营管理模式未发生实质性变化。

3、公司上下游均为我国长期发展、较为成熟的重要经济领域，公司作为产业链中重要一环深耕行业多年，业务模式成熟

公司产品的上游原材料以大宗商品钢材、铝材为主，上游供给总体充足、稳定。公司产品的下游主要应用于汽车和家电等行业领域，下游市场广阔、应用领域成熟。其中，汽车行业经过上百年的发展和演变，现已步入产业成熟期，成为各主要工业国家的国民经济支柱产业之一。根据世界汽车组织（OICA）的数据，2020年至2022年，全球汽车产量由7,762.16万辆增加至8,501.68万辆，销量由7,797.12万辆增加至8,162.85万辆。2023年，我国新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%。汽车产业是我国的国民经济支柱产业，具有市场潜力大、关联度高、消费拉动大、规模效益明显、资金和技术密集的特点。公司下游的家电行业亦是我国国民经济重要的支柱产业之一，自改革开放以来快速发展，在节能环保、创新升级上取得了实质性进展，并在扩大内需、促进就业、出口创汇等方面发挥了重要作用。

经过多年积累，公司已成为规模较大的、具备较强市场竞争力的汽车和家电行业零部件生产制造企业，与诺贝丽斯、宝钢等大型钢铝集团，T公司、蔚来、捷豹路虎、三星电子、博西华、小米等国内外第一梯队汽车、家电品牌公司，以及麦格纳、海斯坦普、安道拓、佛吉亚等全球前50大知名零部件厂商建立了良好的合作，客户、供应商关系长期稳定，采购、销售模式成熟。报告期内，公司业绩持续增长，2021年、2022年以及2023年，分别实现营业收入307,036.27万元、378,090.17万元和448,623.24万元。

综上，报告期内公司的主要产品为汽车零部件和家电零部件，未发生实质性变化，2021年至2023年公司汽车零部件收入占公司主营业务收入的比例均超过50%，且随汽车行业的快速发展保持逐步上升趋势，但并未导致公司主要经营模

式发生变化；并且，公司汽车零部件产品和家电零部件产品均主要为剪切件和冲压件，在核心技术方面具有一致性和延续性，公司经营管理模式未发生实质变化；此外，公司上下游均为我国长期发展、较为成熟的重要经济领域，公司系产业链中重要一环，深耕行业多年，公司业务模式成熟依据充分。

(2) 结合所处行业，从事汽车及家电用剪切件、冲压件制造的企业数量及体量规模，细分产品各领域主要竞争对手的经营业绩、产销情况、终端产品对比等，说明发行人所处细分行业竞争格局、市场占有率或排名（如有），认定发行人具有行业代表性的依据是否充分。

(一) 发行人所处行业，从事汽车及家电用剪切件、冲压件制造的企业数量及体量规模

公司主要从事汽车和家电零部件产品的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司主营的汽车零部件业务所处行业为“C36 汽车制造业”类目下的“C3670 汽车零部件及配件制造”；公司主营的家电零部件业务所处行业为“C38 电气机械和器材制造业”类目下的“C3857 家用电力器具专用配件制造”。

1、汽车零部件

我国汽车产业经过几十年的快速发展，已形成较为完整的产业体系，成为国民经济的重要支柱产业，在拉动我国经济的增长以及就业和财税收入等方面发挥着重要作用。根据中国汽车工业协会统计数据，2023 年我国汽车的产销量分别实现 3,016 万辆和 3,009 万辆，同比均增长 12%，年产销量双双创历史新高。在我国选择低碳经济为主要发展路径之一后，新能源汽车产业在政策的扶持下顺势而生。频繁出台的产业政策培育了新能源汽车全产业链的布局，各种丰富多样的新能源汽车产品也越来越受到消费者的青睐。根据中国汽车工业协会的数据，国内新能源汽车产销量分别从 2011 年的 0.8 万辆和 0.8 万辆增长至 2023 年的 959 万辆和 950 万辆。2023 年，我国新能源汽车产销量占全球比重超过 60%，连续 9 年位居世界第一位，新能源汽车出口 120 万辆、同比增长 77%，均创历史新高。

国家出台的一系列政策措施为汽车行业的快速发展提供了坚实的支持，以 2024 年 3 月国务院发布的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》

为例，该方案特别强调了汽车以旧换新政策在促进消费和拉动投资方面的关键作用。得益于这种持续的政策利好，预计在未来相当长的一段时间内，汽车行业将继续受益并实现持续发展。

汽车零部件行业作为汽车工业的配套行业，是支撑汽车工业持续稳步发展的前提条件，涵盖了车身部件、底盘、发动机、变速箱等广泛领域，得益于汽车行业的快速增长，我国汽车零部件行业近年来蓬勃发展。汽车零部件种类繁多，剪切件、冲压件作为汽车零部件的重要种类，对应的汽车剪切件和汽车冲压件市场规模不断扩大。传统汽车剪切件主要原材料为钢材，但随着新能源汽车市场爆发式增长，汽车主机厂商普遍面临加装电池系统给整车带来的自重较重、耗能较高的问题，由此汽车轻量化成为行业共识，而铝合金拥有延展性好、抗拉强度较好、易成型加工、绿色可回收性强、材料储备丰富以及材料成本适中等优势，成为当下汽车主机厂商首选的轻量化材料，这不仅提升了汽车的性能，也降低了能耗，因此汽车铝材用量逐年提升，也推动了公司所在的汽车铝材剪切件市场的快速增长。

2、家电零部件

在国家“双碳”战略及扩大内需等政策的引导下，我国家电行业正迎来新的增长点，根据国家统计局数据，2023年规模以上家电企业主营业务收入为1.84万亿元，实现利润规模约为1,564亿元，分别同比增长7%和12.2%，我国家电行业实现了复苏并预计在政策促进下实现进一步增长，同时我国家电行业将实现更加绿色、智能、高效的产业升级，满足日益增长的市场需求。

家电零部件行业作为家电产业的基石，其产品是构成电视机、空调、冰箱、洗衣机等家电产品不可或缺的基础。家电零部件的运用范围极为广泛，涵盖了从核心组件到外围配件的各个方面。剪切、冲压等加工方式因其高效、稳定的特性，成为家电零部件制造的主流技术，对应的家电剪切件和家电冲压件产品在市场上始终保持着旺盛的需求。

国家出台的一系列支持政策，如促进产业升级、推动智能制造、加强绿色制造等，为家电零部件行业的技术创新和市场拓展提供了有力支持。这些政策不仅激励了企业加大研发投入，推动了家电零部件向更高质量、更智能化的方向发展，

也促进了整个行业的可持续发展。此外，随着全球供应链的重组和中国家电品牌的国际化，家电零部件行业也将迎来更广阔的市场空间。同时，消费者对家电产品的需求更加多样化和个性化，这也为家电零部件行业带来了更多的创新机会和市场潜力。

我国从事汽车及家电用剪切件、冲压件制造的企业数量众多，但较为分散，目前市场尚无公开、权威的第三方对于上述细分行业企业数量做出统计。但根据中国汽车工业协会统计，全国汽车零部件企业的数量保守估计在 10 万家以上。根据国家统计局数据，2021 年我国规模以上（年主营业务收入在 2,000 万元以上）汽车零部件企业数量为 1.47 万家；根据中国轻工业联合会数据，2023 年，我国家电行业规模以上企业数量为 4,012 家。我国家电零部件上市公司中，合肥高科与公司家电业务相似，报告期内其营业收入规模小于公司家电业务销售规模。

（二）细分产品各领域主要竞争对手的经营业绩、产销情况、终端产品对比

公司主要从事汽车和家电零部件产品的研发、生产和销售。公司主要产品包含汽车及家电用铝材、钢材剪切件，以及车身部件、底盘件、座椅骨架及电视机背板等冲压件。按生产工艺分类，公司产品主要包括剪切件和冲压件。

1、剪切件领域

剪切件产品主要系生产厂商根据客户需求对钢铝材进行剪切加工后制成的产品，因此下游客户类型的不同主要影响产品的形状、尺寸、规格，但产品形态本身不会产生实质变化，目前行业内其他主要企业未按照下游客户所处行业对剪切件产品进行区分。

剪切件行业企业大致可分为三类：第一类为国内外大型钢铝厂旗下的剪切件加工企业，该类型里公司主要竞争对手为华安钢宝利高新汽车板加工（常熟）有限公司、上海宝钢阿赛洛激光拼焊有限公司、上海宝井钢材加工配送有限公司，其具体情况如下：

公司	体量规模	经营业绩	产销情况	终端产品
华安钢宝利高新汽车板加工（常熟）有限公司	世界领先的汽车板先进加工解决方案提供商钢宝利在中国设立的子公	未披露	未披露	超高强度钢和铝板剪切件

公司	体量规模	经营业绩	产销情况	终端产品
	司，拥有先进的加工服务网络，被多家国际汽车整车厂认可为汽车外板、铝材以及先进高强钢与超高强钢加工领域的专家。			
上海宝钢阿赛洛激光拼焊有限公司	一条开卷落料线、十条激光焊接线，厂房及附属设备，系宝钢股份下属子公司和上汽集团下属子公司等合资成立的公司	未披露	未披露	钢铝材剪切件、拼焊件
上海宝井钢材加工配送有限公司	主要向汽车、家电以及电子等行业提供冷轧、热轧酸洗、热镀锌、电镀锌、电工钢等板卷产品等产品，系宝钢股份的下属子公司	未披露	未披露	钢材剪切件为主

第二类主要为以公司、福然德为代表的大型专业从事剪切件生产加工的企业，上游可对接多家不同的钢铝企业，采购不同厂商、规格、型号的钢铝材原料，下游服务多家终端客户，福然德具体情况可参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(3)”之“(二)结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的具体体现”的相关内容。

第三类为数量众多的中小型剪切件厂商，其研发能力、生产技术等相对薄弱，效益较低。

2、冲压件领域

冲压件产品规格型号较多，且不同下游行业客户对产品形态、加工工艺、加工精度等要求差异较大。报告期内，公司主要生产和销售汽车冲压件和家电冲压件，公司在上述细分市场的主要竞争对手情况如下：

(1) 汽车冲压件

汽车冲压件方面，从市场格局来看，主要分为三类企业，第一类为国外汽车零部件巨头在国内的合资或独资企业，其生产技术较为先进，居于市场龙头地位，部分全球知名汽车冲压件供应商具体情况如下：

名称	体量规模	经营业绩	产销情况	终端产品
海斯坦普	全球热冲压领域的多技术领导者，成立于1997年，在全球拥有超过40,000名员工，在24个国家拥有100多家工厂和13个研发中心	122.74 亿欧元	未披露	白车身件、底盘件、机构件等
本特勒	成立于1876年，是全球首家为汽车行业开发热成型技术的企业，目前是全球前三大热成型供应商，在全球26个国家拥有23,000名员工	87.87 亿欧元	未披露	白车身、底盘、发动机和排气应用相关零部件和模块
卡斯马	隶属于麦格纳集团，是全球领先的车身及底盘供应商之一，掌握热成型、高压真空铸造等工艺	175.11 亿美元	未披露	车身及底盘解决方案
优尼冲压	成立于1998年，是日本最大的冲压件制造厂商，在美国、中国、英国、印度、印尼等国家设有子公司	3,044 亿日元	未披露	车身件、变速箱部件等

数据来源：上述企业官网，海斯坦普、本特勒和卡斯马选取2023财年业绩数据；卡斯马隶属于麦格纳集团，其经营业绩参考麦格纳车身外饰及结构件分部收入计算；优尼冲压财年结束于3月末，尚未公布2023年年报，经营业绩为2022年数据

第二类为以公司、英利汽车、华达科技等为代表的国内大型专业从事汽车冲压件生产企业，其已形成一定规模，具有自主模具设计制造能力和成本竞争力，具体情况可参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(3)”之“(二)结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的具体体现”的相关内容。

第三类为数量众多的中小型冲压件厂商，其研发能力、生产技术等较为薄弱，效益较低。

(2) 家电冲压件

家电冲压件方面，中国的家电零部件行业已进入成熟阶段，行业内制造企业数量众多，但规模以上的制造厂商相对较少，围绕终端家电厂商，形成了以三类企业为主的竞争格局。

第一类是以美的集团、海尔智家、海信视像等为代表的家电龙头企业，体量规模较大，拥有自己的冲压件生产线，其部分零部件通过自建工厂的形式完成生产，但该类企业终端产品均为家电成品，并未披露其冲压零部件业务的经营业绩

以及产销量情况。

第二类为以公司、合肥高科等为代表的国内覆盖家电行业的专业从事家电冲压件生产企业，拥有规模化的生产能力，合肥高科具体情况可参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(3)”之“(二)结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的具体体现”的相关内容。

第三类为数量众多的中小型冲压件厂商，其研发能力、生产技术等较为薄弱，效益较低。

(三) 发行人所处细分行业竞争格局、市场占有率或排名

1、竞争格局情况

剪切件市场行业内企业数量众多，市场空间较大，整体呈现出头部集中与长尾并存的特点。一方面，少数凭借较强的技术实力和品牌影响力的大型钢铝厂旗下的剪切件生产加工企业，以及具有较强的市场适应性和灵活性，可以快速响应市场变化的，以公司和福然德为代表的少数大型专业从事剪切件生产加工企业，拥有较大的市场份额和较高的市场影响力，呈现出头部集中的趋势。另一方面，大量的中小型剪切加工企业存在生产工艺薄弱、与主机厂配套的跨区域及时供货能力不足，在市场竞争中往往处于劣势。此外，随着新能源汽车行业的快速发展，铝材剪切件市场近年来呈现出快速发展的趋势，大中型剪切件加工企业将能够凭借规模、工艺等先发优势，将在市场竞争中取得更大的市场份额。

冲压件市场规模庞大，但细分产品众多，竞争格局相对分散，市场集中度相对较低。市场中存在不同规模和技术水平的企业，从国际大型零部件供应商到国内专业从事冲压件生产的企业，再到中小型冲压件厂商，形成了多层次的竞争结构。一些国际汽车零部件头部企业，如海斯坦普、本特勒、卡斯马和优尼冲压等，以及大型家电主机厂商，如三星、LG、海信、格力等，凭借先进的技术和全球布局，在市场中占据领先地位。近年来，国内专业从事冲压件生产的企业，如公司、英利汽车、华达科技和海联金汇等，通过不断的技术创新和规模扩张，逐渐提升市场份额，形成了一定的竞争力；第三类为众多中小型冲压件厂商，在研发

和生产能力方面存在一定的局限性，通常难以与前述两类企业竞争。汽车行业为冲压件行业下游应用最广泛的行业之一，其发展趋势受到汽车行业轻量化、智能化的影响较为明显，随着新能源汽车的兴起，对电池箱、车身结构等冲压件的需求日益增长。轻量化趋势要求制造商开发更高强度、更复杂形状的冲压件，以减少整车重量并提高能效和性能，智能化的发展则对冲压零件的精度和强度提出了更高要求，以创造更优越的驾驶体验。此外，产业链条的分工越来越明确，零部件供应商在研发、材料性能试验及检测等方面承担了更多职能，与整车厂商同步开发，快速响应市场变化。

整体而言，公司所处的细分行业竞争格局呈现出多元化的特点，全球化大型企业与公司为代表的专业从事相关产品生产的企业各有优势。公司通过一体化工艺的整合，不仅能够提供高质量的产品和服务，还能够快速响应市场变化，满足客户的个性化需求，在激烈的市场竞争中具有较强的竞争力和市场地位。

2、市场占有率或排名

目前市场尚无公开、权威的第三方对公司所属细分行业发布过市场占有率或市场排名。但整体而言，公司在所处的剪切件和和冲压件领域，尤其是铝材剪切件方面，取得了一定的市场份额。

上游方面，公司与诺贝丽斯铝业、南山铝业、宝武集团、鞍钢集团、鞍钢蒂森克虏伯、首钢集团等国内各大钢铝厂有着稳定及优质的业务关系，为公司提供了多厂商、多型号、多规格的汽车、家电用原材料；下游方面，公司积累了一大批具有稳定合作关系的优质客户群，是 T 公司、蔚来、捷豹路虎等一线汽车品牌配套厂商和三星电子、博西华、京东方等头部家电生产企业的配套厂商。

汽车剪切件行业作为汽车生产制造的上游配套行业，是支撑汽车工业持续稳步发展的前提条件，近年来增长较快。制造汽车的原材料主要为钢材和铝材，随着新能源汽车的爆发式增长，汽车轻量化趋势势在必行，铝材代替汽车用钢是实现轻量化的重要手段，汽车铝材剪切件市场因此蓬勃发展且前景广阔。2023 年，公司汽车铝材剪切件销量约为 6.3 万吨，而根据公开信息披露，福然德 2023 年汽车行业销售铝板 1.3 万吨，公司市场占有率相比福然德较高。

合肥高科金属结构件业务与公司家电零部件较为可比，但其未披露具体销量

数据，从收入规模看，合肥高科 2023 年金属结构件收入约为 8.00 亿元，公司家电零部件收入约为 8.91 亿元，高于合肥高科。

（四）认定发行人具有行业代表性的依据是否充分

1、公司为行业内少有的、同时具备材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业

从涉及业务环节来看，零部件加工流程一般包括模具制造、剪切、冲压、焊接、装配、表面处理等环节，行业内大多数中小型企业受限于资本投入及业务规模，一般只参与特定的一个或者个别业务环节，具备完整工序一体化生产能力的企业较少。

剪切件行业市场参与者较多，企业如想取得较强的市场竞争力，往往需进行大规模的资本投入以建设高水平的剪切生产线，单条剪切生产线的造价可达数千万元，中小型剪切件加工企业一般不具备大规模产线建设能力，在冲压件加工行业，冲压件产品多为下游终端整车或家电的直接配套零部件，整车厂商及家电厂商对零部件质量和稳定性要求十分严格，会对备选供应商进行一系列的严格审核和评定以确定最终供应商，零部件企业需要较长时间才能与整车厂商建立合作关系，因此只有具备成规模的生产能力、较强的产品开发能力、模具设计能力，以及较高的工艺水平和制造技术的企业才有机会与下游大型厂商建立稳定合作关系。

行业内从事剪切业务的大型钢铝厂旗下的剪切件加工企业和大型专业从事剪切件生产的企业大多主要侧重于剪切件产品，根据公开资料披露，华安钢宝利高新汽车板加工（常熟）有限公司、上海宝井钢材加工配送有限公司以及福然德的终端产品均主要为剪切件产品，其他环节业务比重较小。冲压件方面，公司同行业可比公司中，华达科技、英利汽车产品均以冲压件为主，其中华达科技需要从外部供应商采购部分件。合肥高科主要以家电零部件为主，相比汽车零部件业务而言，其产品加工精度及强度较低。相比之下，公司拥有从材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配到表面处理等一系列完整的一体化工艺流程，并且已形成规模化生产。这种一体化的生产能力不仅提高了生产效率，降低了成本，而且增强了企业的市场竞争力。在同行业中，公司凭借这种全面的生产能力，能够提供

更加多样化和高质量的产品，满足不同客户的需求，具有较强的市场代表性和竞争优势。

2、公司产品种类丰富，一站式服务能够满足下游客户多样化的需求，在行业内具有较强的竞争力

公司主要产品包含汽车及家电用铝材、钢材剪切件，以及车身部件、底盘件、座椅骨架及电视机背板等冲压件。一体化加工能力使得公司能够为下游客户提供一站式服务，这种内部整合能够降低公司以及客户的采购成本、运输成本和协调成本，从而提高行业整体的运行效率。

剪切件领域市场规模庞大，行业内呈现出包括大型钢铝厂旗下的剪切件加工企业以及如公司、福然德一类的专业从事剪切加工企业在内的头部集中，长尾中小企业发展较慢的特点。而与大型钢铝厂旗下的剪切件加工企业相比，公司在专注材料剪切的同时，不断拓展业务范围，整合模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等各个环节，形成了完整的生产链条，可为下游客户提供产业链上不同工艺的各类产品，具有产业链整合优势。

冲压件市场竞争格局相对分散，集中度相对较低，全球布局的国外汽车零部件巨头（如卡斯马）、主要服务集团内部的大型家电厂商（如海信、格力）旗下子公司、少数专业从事冲压生产的企业（如公司、华达科技等）形成较强的竞争力，数量众多的中小型冲压件厂商竞争局限性明显。公司作为国内能够独立向汽车和家电市场提供规模化冲压产品的企业，不断开拓创新，积累了包括 T 公司、蔚来、海斯坦普、京东方等多家知名汽车和家电企业客户群体，建立了良好的品牌声誉和市场影响力。

3、公司生产规模较大，为行业内具有代表性的企业

从生产制造能力来看，公司拥有较大规模的生产能力，在多个工艺环节都拥有较为先进的制造技术和持续的创新能力。例如，在材料剪切方面，公司拥有 30 余条剪切生产线，年加工能力 30 余万吨，并且独立开发掌握了剪切加工相关的多项生产技术，如高精密薄材剪切毛刺控制技术、汽车覆盖件用冷轧钢铝板带材板形控制技术；在冲压制造方面，公司拥有 40 余条冲压生产线，年生产能力超 5,000 万件，并且具备复杂模具设计能力；在装配、焊接、表面处理等环节，

公司也拥有丰富的生产技术经验。这种一体化工艺能力和大规模生产能力使得公司能够提供一站式服务，减少客户供应链管理的复杂性，同时提高生产效率和产品质量，有助于公司保持在行业的地位水平。

根据中国锻压协会出具的《关于苏州利来工业智造股份有限公司情况的说明》：“公司业务模式成熟，是行业内同时拥有材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的龙头企业，产品规格丰富、业务规模较大，系行业内具有代表性的优质企业”。中国锻压协会是于民政部登记的，党建由国务院国有资产监督管理委员会党委领导，由全国锻压企业及有关事业等单位组成的行业协会组织，成立于 1986 年，拥有近 3,000 家会员单位，包括中国重型汽车集团有限公司、一汽解放汽车有限公司、东风锻造有限公司、中国联合工程有限公司等汽车、机械行业内的大型央企或其子公司。中国锻压协会每年走访百余家行业内企业，调研企业经营、研发、生产、管理、市场发展方面的现状和问题，统计每年行业经济技术运行现状，并发布《中国锻造行业企业调研报告》《中国冲压行业企业调研报告》《中国钣金制作行业企业调研报告》等相关行业报告。综上，中国锻压协会在锻造、冲压、钣金与制作行业具有较高的影响力和权威性。

综上所述，剪切件和冲压件领域市场规模庞大，公司在专注材料剪切和零部件冲压的同时，不断拓展业务范围，整合模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等各个环节，可为下游客户提供产业链上不同工艺的各类产品，具有产业链整合优势，并取得行业协会出具的说明文件，认定公司具有行业代表性的依据充分。

(3) 说明发行人主要产品的生产过程与核心工序难度、技术门槛；结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的具体体现；新能源汽车轻量化、一体化压铸工艺等行业新技术路线发展趋势、竞争对手核心技术发展对发行人核心竞争力的影响，发行人现有核心技术是否存在因技术迭代、竞争对手技术优势等被替代的风险。

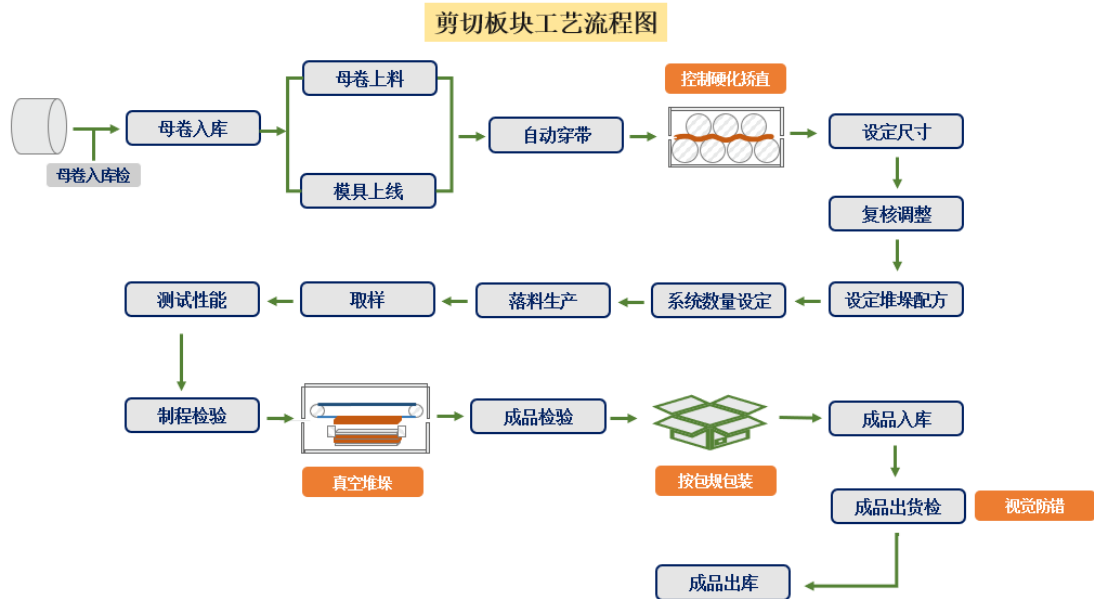
(一) 说明发行人主要产品的生产过程与核心工序难度、技术门槛

报告期内，公司主要产品为剪切件和冲压件，其生产过程与核心工序难度、

技术门槛情况如下：

1、剪切件

公司剪切件主要包括用于汽车顶盖、侧围、四门两盖（车门、前后盖）内外板、AB 柱加强件，和用于家电面板、背板、侧板的钢铝材板，剪切件产品生产过程具体如下：



剪切件产品生产的核心工序以及其难度和技术门槛主要有：

(1) 控制硬化矫直

钢铝板材在生产、冷却、成卷以及后续的运输过程中常常会产生浪形、翘曲等形状缺陷，该工序是指在控制加工硬化的前提下，使用外力让浪形等缺陷得以消除的工序。

由于钢铝板材剪切后的下游工序多为冲压，而板材浪形、翘曲等板形不良会导致冲压过程中卡模、开裂缺陷，不仅产生大量废品和停机，甚至可能导致产线堆料、模具报废等严重问题，进而引发安全事故。因此剪切件生产环节的板形控制属于行业技术难点。

以往对板形控制技术的研究多集中于热轧、冷轧等前道工序，而在分条、剪切、落料等生产工序中对板形控制技术的引入较少，导致后续板材在高速精密冲压生产中事故频发。然而在剪切环节的控制硬化矫直技术需要基于大量的生产经

验和工艺试错，从整体上考虑上下游全流程板形控制，建立上下工序相匹配的整平卷取板形控制技术工艺及生产方式，通过调整矫直工艺参数及作业控制，并配合调整不同的开卷、卷取方式，从而降低板材在高速精密冲压中的事故率，以满足高速精密冲压技术更严苛的技术新要求。上述工序控制和技术参数构成了相应的技术门槛。

在板形控制方面，公司自主研发了汽车覆盖件用冷轧钢铝板带材板形控制技术，针对汽车覆盖件多为薄规格（钢材 0.6~0.8mm，铝材 0.9~1.2mm）冷轧钢铝材，且宽度较宽（最宽 2,150mm），钢铝厂高速生产过程中板形不良与翘曲难以得到 100%控制的特点，公司基于长期大量的生产经验，通过矫直辊形、倾斜及下压方式间的匹配以矫正板形不良及翘曲，并配以控制开卷、卷取方式及张力动态补偿进一步改善板形，满足了后续高速自动化冲压的要求。

此外，公司在硬化矫直方面不断控制自主创新，取得了多个相关的专利，例如“一种原材料支撑装置”的专利（专利号 ZL201821713226.6），提出了一种创新式的原材料支撑解决方案，它通过对包括限位机构、滑轨机构等的设计，实现了对材料的精确稳定支撑以及对放料间距的灵活调节，整个装置结构紧凑、操作简便，提高了钢铝卷原材料在剪切加工过程中的安全性和稳定性。此外，公司还取得了“钢卷放料压平装置”的专利（专利号 ZL201821609689.8），专为钢材剪切工艺中提升钢板平整度和操作安全性而设计了一种机械装置，由放料机构、压平机构和刹车机构组成，能够提高钢板的平整度，确保了后续裁剪加工的精确性。

（2）尺寸精度控制

通过各种矫直工序后，板材的弯曲等缺陷在外力作用下得以消除，已满足剪切的生产工艺要求，下一步即需根据不同产品的尺寸、形状要求设定剪切尺寸并对精度加以控制。

在下游汽车等行业对产品的精度和复杂性要求不断提高的背景下，客户对上游原材料加工精度亦提出了更高要求，以便满足各类异形件或高精度零部件的加工需求。因此，如何提升剪切件产品的精度成为了行业技术难点。

为此，公司需要从多个角度着手，提高剪切加工的精确度：1）建立完善的

刀具管理和维护流程，定期对刀具进行检查和修磨，确保工具的质量、精度和完好性，从而保证加工过程的规范性；2）基于大量的生产经验，建立不同剪切刀具与不同材料间的匹配标准，确保控制统一性及产品精度的一致性；3）通过控制整线运行过程中板带波动，优化张力匹配及活套精度控制，提高产线运行过程中的工艺参数稳定性，确保材料剪切尺寸精度。因此，对于刀具的选择、维护、剪切时的运动控制构成了相应的技术门槛。

为提高对剪切件加工尺寸精度，公司自主研发了相关核心技术，例如高等级表面厚板极限宽度卷材卷型控制技术，能够通过传统生产线的机械设备、电气控制系统与工艺参数的优化，更好地进行板形控制，降低表面擦滑伤，以满足后续加工要求。目前公司落料工序中的下料精度误差能稳定控制在 0.1 毫米以内，分条工序的剪切精度误差能稳定保持在 0.05 毫米以内，最大夹紧压力能达到 100 吨。此外，高精薄材剪切毛刺控制技术通过对剪切、落料刀具材质及刃口形貌控制，形成最优的剪刀间隙及侧隙优化组合，减小剪切后板料切口毛刺大小，降低毛刺对后续冲压加工开裂的影响，目前业内普遍的毛刺控制的标准为板材厚度的 5% 以内，而公司通过经验总结和技术研发，能够控制在 3.5% 以内。

专利方面，公司在尺寸精度控制领域基于长期的生产经验，不断优化改进，开发了“一种剪板机用输送装置”的专利（专利号 ZL202322732963.8），能够有效提升剪板机剪切效率，降低对板材损伤，提高裁切精度。

（3）真空堆垛

堆垛机是自动化立体仓库核心设备，真空堆垛是指堆垛机通过传送皮带中的真空吸盘结构吸附住钢铝材工件后，精确传送并堆叠至指定位置的工艺。钢材剪切件因钢材具有磁性，传统的堆垛装置可以依靠磁力将工件吸附，运输到特定位置堆叠。而铝材属于非磁性材料，必须使用真空堆垛进行工件的搬运。

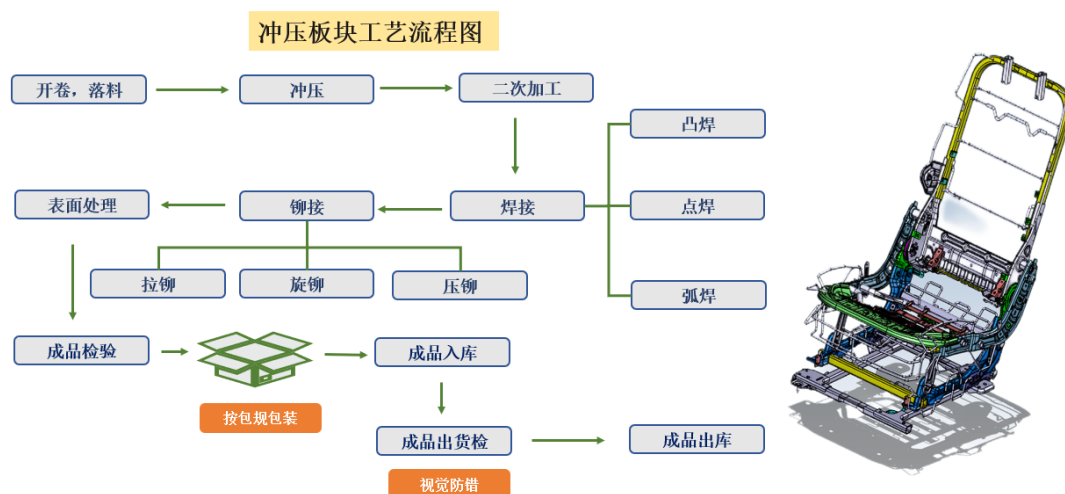
在使用真空堆垛技术前，钢材堆垛普遍采用拨杆助推对齐等方式，无法做到精准堆垛，必要时需人工矫正，且拨杆与板材的撞击易造成板材划伤，效率较低，而真空堆垛可提高堆垛效率，避免板材的划伤，并且降低作业人数。

钢铝板材经过剪切加工后，需要按照一定的规范和要求进行放置，对于后续的产品加工、管理、保存和运输至关重要，并且铝板通常较薄且容易受到损伤，

真空堆垛可以减少搬运过程中对材料的损害。在真空堆垛工序中，需要保持真空吸附结构的持续稳定性，以确保设备能够在不同工况、不同材质工件下正常运转，同时确保吸附力在吸附区域均匀分布且吸附力大小合适，避免工件在传送过程中滑动或变形，导致工件损坏，此外，需要在考虑传送装置移动速度的前提下，精确定位和控制吸附和释放过程。因此，对真空堆垛过程中吸附能力的调试及对堆垛装置的搬运任务进行精细化调度和优化是保障剪切件满足后续加工标准、提高货物流转效率的重要技术门槛。

2、冲压件

公司冲压件主要包括用于构成汽车车身、底盘和前后纵梁、副车架、控制臂、后桥、座椅和用于洗衣机、电视机等家电的背板、盖板、外观显示部件的零部件，冲压件产品生产流程具体如下：



冲压件产品生产的核心工序以及其难度和技术门槛主要有：

(1) 冲压工序

冲压是指利用设备与模具，使材料产生塑性变形或分离，并获得所需结构件的成型工序。

随着汽车和家电行业的逐步发展，高强度钢板材越来越多地应用于相应产品的零部件生产，但高强度钢板材的屈服和抗拉强度较高，在冲压成型过程中可能存在的开裂、起皱和回弹等问题，导致工件存在缺陷不良。此外，以高强度钢板材生产的冲压件一般具有材料薄、形状相对复杂、曲面多、尺寸要求高等特点，

进一步增加了生产难度。因此，对高强度钢板材零部件的加工一直属于行业技术难点。

为解决上述问题，公司需具备以下能力：1) 较强的数据库分析能力，通过数据分析来优化工艺参数，从而提高生产过程的稳定性和产品质量；2) 拥有高精度的加工设备，确保加工过程中的精度和一致性，减少因设备误差导致的质量问题；3) 配备有经验丰富的生产人员，能够熟练地调试模具并且调整工艺设置，解决生产过程中可能出现的问题，确保模具的稳定性和产品的合格率。因此，对相关冲压参数的数据积累、分析能力，设备以及模具的快速调试能力构成了相应的技术门槛。

公司基于一线的冲压件生产经验，不断进行技术探索开发，取得了多项专利，例如基于冲压一线的实际情况和需求，公司设计开发了一套视觉系统，取得了“一种汽车冲压模具在线检测方法及系统”的专利（专利号 ZL202310953652.6），公司可使用工业高精度相机和光源对模具进行拍摄，通过图像处理和算法分析，可以有效地监测模具表面异常，起到保护模具的作用；针对高强钢抗拉屈服强度较高、延长率较小、成型后易出现不规则扭曲变形、开裂、回弹等特性，开发专用的成型性数据模拟分析，能够根据回弹趋势计算相应的型面补偿，并取得了“一种汽车用高强钢板材成型翻孔模”的专利（专利号 ZL202020562782.9）；除此之外，为了提高大规模冲压生产能力，使得传递模具能在多工位冲床上使用，且每个工位都由一个完整的工程模来完成特定的工艺，公司开发了多工位车身冲压模具技术，取得了“一种多工位车身冲压模具”的专利（专利号 ZL202320768695.2），对比单工序模具，生产效率可提升一倍。

(2) 成品检验工序

成品检验工序是在产品交付前能够准确识别并筛选剔除出不良品的过程，保证能够将合格的产品交付给客户。

该环节主要利用工业相机对工件进行高清晰度成像，并结合一系列图像处理技术来识别工件上的潜在缺陷。然而，由于工厂生产环境的复杂性，工业相机的成像过程可能会受到干扰，导致成像质量下降，进而影响后期图像处理算法的准确性。因此，图像的准确识别属于行业技术难点。

为提升缺陷识别率，保障产品质量，公司需要：1) 利用大量生产数据生成缺陷检测模板，并以模板作为参考标准，帮助系统更准确地识别出工件上的缺陷；2) 应用模板匹配技术，通过将捕获的图像与预定义的模板进行比对，以识别和定位缺陷；3) 引入专业学习算法，通过训练模型来提高缺陷识别的准确性和稳定性，这些算法能够从大量图像数据中学习并优化识别性能。因此，足量的缺陷检测模板、模板匹配技术和公司自身编写的专业算法训练模型构成了相应的技术门槛。

为提高成品检验效率与准确性，公司开发了机器视觉检测技术，利用工业相机，对工件上的各种缺陷进行拍照，进行一系列的图像处理，通过模版匹配、专业算法等获得并识别缺陷特征，识别准确率可达 99% 以上，检测精度可达 0.02mm，效率是人工检测的数倍。此外，公司设计了一种分度转盘，能够实现工件在不同工位间顺序流转，将各加工检测装置绕分度转盘边缘环形阵列分布，便于自动化生产，生产效率高，视觉图像识别设备组件能够对攻牙进行视觉自动检测，检测的可靠性提高，该设备已取得“一种多工位攻牙视觉检测设备”的专利（专利号 ZL202120689394.1）。

（二）结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的具体体现

1、核心技术及专利

公司依托多年来在零部件领域的技术积累，始终顺应行业发展趋势及技术发展潮流，并且以自主创新为基础，形成了自身的核心技术体系，多项自主研发的核心技术已应用于大批量生产。

公司与同行业可比公司核心技术及专利情况如下：

公司名称	核心技术	专利情况
福然德	采用标准化钢材加工、配送、管理模式和先进技术设备，辅之以完善的信息化管理系统；拥有四十余条钢材加工生产线，覆盖纵剪、横切、摆剪、落料等高端加工业务，能够满足大多数客户的高精度、高强度汽车内外板材等加工要求	截至其招股说明书签署日（2020年9月8日），取得 19 项专利

公司名称	核心技术	专利情况
海联金汇	拥有各种自动化冲压生产线和高强度钢辊压生产线、热成型生产线以及汽车总成零部件机器人焊接生产线，具备车身、大中型结构件冲压能力，汽车辊压、热成型产品生产能力和焊接总成生产能力	截至 2023 年末，其智能制造板块拥有 39 项发明专利、318 项实用新型专利
华达科技	在冲压焊接零部件业务方面，积累了在乘用车冲压及焊接总成件行业的核心工艺技术；在新能源汽车零部件业务方面，拥有包含系统、产品、工艺等方面的多项自主知识产权，包括电池托盘所需的型材挤出、CNC 加工、焊接、喷粉等全工序工艺	截至 2023 年末，拥有专利 76 项，其中，发明专利 22 项，实用新型 52 项，外观专利 2 项
英利汽车	核心技术包括产品结构设计及模拟仿真技术、新能源汽车电池壳体生产技术、保险杠总成生产技术、仪表板骨架总成生产技术、全面的玻璃纤维增强轻量化材料生产技术	截至 2023 年 6 月末，拥有国内专利权 358 项，其中发明专利 12 项、实用新型专利 326 项、外观设计专利 20 项
合肥高科	注重对金属结构件、家电装饰面板等产品生产工艺的技术研发以及金属模具开发制造，核心技术主要包括模具设计、生产制造、工艺改进等，能满足下游家电厂商在产品的设计、尺寸精度、加工公差及质量稳定性等方面的定制化要求	截至 2023 年末，拥有 43 项专利，其中 2 项发明专利
发行人	公司的核心技术主要包括各类钢铝材剪切落料、板形控制、智能化视觉检测、家电背板快速成模等技术，有助于提高产品的良品率，提升生产加工效率	截至 2024 年 5 月 31 日，已取得 182 项专利，其中发明专利 11 项，实用新型专利 168 项，外观设计专利 3 项

资料来源：可比公司年报、招股说明书、募集说明书

公司经过多年发展，生产规模日益壮大，生产经验和技術不断积累，已具备较为完善和稳定的核心技术体系，覆盖钢铝材剪切、冲压以及模具制造等多个工艺，能够较好的满足下游汽车、家电等不同类型客户的各项需求。

公司部分代表性核心技术具体情况如下：

核心技术	先进性	行业情况
汽车覆盖件用冷轧钢铝板带材板形控制技术	该技术为独有的矫直辊控制工艺，其主要通过矫直辊形、倾斜及压下方式间的匹配以矫正板形不良及翘曲，并配以控制开卷、卷取方式及张力动态补偿进一步改善板形，实现板形的最佳改善，确保材料在冲压成型前的平整度和尺寸精度，满足汽车覆盖件的严格质量要求	该技术为公司基于大量钢铝板材剪切加工经验研发所得，公开资料显示部分上游大型钢铝厂，如首钢股份、鞍钢股份具备类似板形控制技术，同行业可比公司未披露在该领域的类似技术
高等级表面厚板极限宽度卷材卷型控制技术	随着下游零部件产品的多样化和大型化，超宽板卷应用愈加广泛，公司利用传统生产线，通过对其机械设备、电气控制系统与工艺参数的优化，能够实现对 2,100mm 的超宽厚板卷料的板形控制	该技术为公司基于大量剪切加工经验研发所得，行业内企业大多只能实现对 1,650mm 的板材卷料的板形控制，同行业可比公司未披露在该领域的类似技术

核心技术	先进性	行业情况
高精密薄材剪切毛刺控制技术	该技术通过对剪切、落料刀具材质及刃口的形貌控制，形成最优的剪刀间隙及侧隙优化组合，能够将毛刺大小控制在板材厚度的 3.5% 以内	行业内平均水平只能将毛刺大小控制在板材厚度的 5% 以内，同行业可比公司中华达科技、合肥高科曾披露在该领域研发类似技术
新能源产品液冷流道板成型技术	液冷流道板是常用于电池管理系统中的关键组件之一，用于冷却电池以维持其在最佳温度范围内工作。该技术根据热模拟软件及电池电芯的布置，分析规划流道的分布、形状及走向，确定流道板的方案。通过模具成型软件分析，制定流道板的成型工艺	因液冷流道板需要考虑流体力学、热传递效率和结构完整性，设计具有复杂性，且为提高冷却效率，需采用铝合金等新型材料，同行业可比公司未披露在该领域的类似技术
多工位车身冲压模具技术	多工位冲压指在一个冲压过程中完成多个工序，连续自动化生产复杂的车身部件，减少中间环节，提高整体生产速度。具备该模具技术使得公司可一次成型复杂形状的部件，减少了后续的组装和调整工作；保证各个工序之间精确对接，减少累积误差，确保加工精度和产品一致性，提高最终产品的质量	行业内大多使用传统单工序生产技术，即在单个冲压过程中，其模具只完成一个特定的成型或切割动作。同行业可比公司中英利汽车和华达科技曾披露过其具备类似技术或拥有相关设备
汽车用高强钢板材成型模具技术	高强钢具有较高的抗拉强度和屈服强度，该成型模具技术可使公司具备高强度材料的加工生产，确保高强钢板材可在复杂的成型过程中实现精确成型，有效预测和补偿材料性质带来的回弹，满足汽车部件的精确尺寸和形状要求。整体而言，该技术帮助公司拓展了更多汽车零部件产品的制造能力	行业内较少公司能实现抗拉强度 780 兆帕以上的高强钢成型模具的开发，公司同行业可比公司中海联金汇、英利汽车曾披露过其具有与高强钢相关的类似技术
偏摆落料技术	偏摆落料技术通过偏摆运动来实现金属板材的裁剪和成形，通过减少裁剪次数和模具调整时间，可显著提高生产效率。公司具备协同开发大尺寸偏摆送料机的能力，具有送料精度高，生产效率高，节约材料成本和模具成本等特点	相比传统落料技术，偏摆落料技术可以在减少模腔数的同时，精准控制偏摆送料机横向平移，提升材料利用率。同行业可比公司未披露在该领域的类似技术
机器视觉检测技术	利用工业相机对工件上的各种缺陷进行拍照，进行一系列的图像处理，实现了对工件的快速、全面检测，识别微小的缺陷，检测的准确率一般可达 99%，检测精度可达 0.02mm，提高了检测效率和产品质量，同时确保了产品的安全性和可靠性	业内许多中小型零部件生产企业仍使用人工检测，检测效率及准确性较低。同行业可比公司中海联金汇、华达科技和合肥高科披露过其在该领域拥有类似技术

相较而言，福然德主要为汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供金属板材供应链服务，主要核心技术为剪切工艺相关的技术，但冲压相关的技术积累较少；

海联金汇的零部件业务同时覆盖汽车零部件和家电配件，主要核心技术为钢板材剪切加工、冲压、焊接总成等技术，但涉及新能源汽车相关的铝材剪切相关的技术积累相对较少；华达科技和英利汽车的核心技术主要涉及汽车零部件的焊接和总成技术，不涉及前道剪切工序的相关技术；合肥高科主要从事家电配件的设计、生产与销售，产品主要应用于家电制造领域，未涵盖汽车零部件生产的相关核心技术。

专利方面，截至 2024 年 5 月 31 日，公司已取得 182 项专利，其中发明专利 11 项，实用新型专利 168 项，外观设计专利 3 项，公司专利数量较多，在行业内具有一定优势，其中专利结构的情况与同行业可比公司接近。公司部分代表性专利情况如下：

序号	专利名称	专利号	技术突破	应用产品
1	一种多工位车身冲压模具	ZL202320768695.2	实现零件用一个机床多工位高效率生产	汽车仪表盘支架、座椅、底盘
2	一种汽车用高强钢板材成型翻孔模	ZL202020562782.9	实现抗拉强度 780 兆帕以上的高强钢成型模具开发	汽车座椅、底护板
3	一种偏摆式快速更换圆形钣金冲切模具	ZL202122112734.7	实现以单一创新型模具替代原有在偏摆落料工序中的使用的多个模具	洗衣机波轮盘落料片
4	一种新能源汽车电池盒弧焊工艺	ZL202310589538.X	实现电池盒箱体自动化弧焊线加工	电池盒箱体
5	一种冲压钣金用往复机	ZL202023154681.7	实现工件在产线内工序间自动翻转，提高生产效率	电视机和洗衣机背板
6	一种汽车冲压模具及其方法	ZL202011310308.8	可同时实现工件的翻边和成型角度调整，减少了生产工序，提升生产效率	卡车厚板梁类件
7	一种冲压用自动上下料装置	ZL202110698417.X	实现不间断加料，提高垛料生产效率，其他和设备联动提升生产安全性	汽车及家电产品自动化生产线
8	一种双向冲压装置	ZL202110732961.1	在提高冲压装置运转平稳性的同时，满足不同种类和多批量原料的同步生产	汽车车身零部件
9	一种 LCD 背板冲压冲孔系统及其方法	ZL202111104859.3	可有效满足多种成型材料加工作业，有效消除加工作业中材料应力分布不均的缺陷	电视机背板

序号	专利名称	专利号	技术突破	应用产品
10	一种冲头组件及冲头磨损程度检测方法	ZL202111193450.3	实时对冲压压溃磨损程度进行检测，及时对磨损严重的冲头进行更换	汽车门铰链类产品
11	一种用于汽车零件电泳的挂架结构	ZL202222926729.4	使挂架能够用于加工不同尺寸的汽车零部件	汽车座椅总成
12	一种汽车电池盒检测装置	ZL202320649787.9	实现产品生产过程中达到同步检测产品高度，测量精度高	电池盒箱体
13	一种家电钣金件自动转运工装	ZL202320768692.9	实现家电钣金件自动运转	电视机背板、洗衣机背板
14	一种汽车钣金加工用卷材放料设备	ZL201720334552.5	实现左右导辊左右压紧，防止卷料开卷时跑偏，结构简单，调整方便	汽车底盘，座椅，电视机，洗衣机背板
15	一种钣金卷单侧开卷装置	ZL201720999812.0	实现卷料单侧开卷装置，结构简单，缩进和调整限位架只需要调整缩进螺杆	汽车底盘，电池盒箱体

公司将核心技术和相关专利充分应用到生产环节，为客户提供高质量的产品和服务。例如，公司核心技术中的汽车覆盖件用冷轧钢铝板带材板形控制技术，可消除或减轻原料板形不良或翘曲量，降低后续自动化冲压卡阻、冲压不良等现象，提高整体生产效率；以及汽车用高强钢板材成型模具技术，公司依靠数据模拟分析成型性，根据回弹趋势做相应的型面补偿，以解决高强钢材料因抗拉屈服较高、延伸率较小导致的成型后不规则扭曲变形、开裂、回弹等问题。综上所述，公司在相关核心技术和专利构成了公司的核心竞争力，具备行业代表性。

2、产销规模

报告期内，公司与可比公司经营规模及主要财务数据情况如下：

单位：万元

企业名称	项目	项目	2023年度	2022年度	2021年度
福然德	加工配送	收入	541,136.11	551,941.52	522,739.85
		产量销量情况	未披露		
海联金汇	钢板加工配送	收入	237,609.11	281,308.62	256,988.09
		产量（万吨）	47.69	49.36	54.09
		销量（万吨）	47.4	49.25	48.84
	车身及内饰	收入	238,364.45	234,128.20	186,641.11

企业名称	项目	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
		产量情况（万件）	9,467.92	10,058.44	10,814.88
		销量情况（万件）	9,141.96	10,117.62	10,863.80
	家电配件	收入	53,892.77	73,261.86	130,887.87
		产量销量情况	未披露		
华达科技	主营业务	收入	510,935.98	490,289.92	452,013.83
		车身总成焊接件纵横梁等主要产品产量情况（万件）	14,842.64	16,155.65	15,910.86
		车身总成焊接件纵横梁等主要产品销量情况（万件）	14,863.88	15,481.57	14,467.18
英利汽车	主营业务	收入	528,466.37	508,014.56	458,958.21
		金属件产量（万件）	13,385.60	13,667.78	12,629.45
		金属件销量（万件）	12,038.25	12,304.51	10,947.86
合肥高科	金属结构件	收入	79,974.41	67,838.50	61,094.96
		产量情况（万件）	未披露	未披露	5,852.22
		销量情况（万件）	未披露	未披露	5,740.98
发行人	汽车零部件	收入	338,178.50	263,089.47	173,610.56
	家电零部件	收入	89,084.73	99,074.00	121,627.54
	产量情况（吨）		报告期内,发行人剪切件产品产量分别为 21.97 万吨、26.87 万吨、32.06 万吨,冲压件产品分别为 5,515.55 万件、5,120.98 万件和 5,750.20 万件		
	销量情况（吨）		报告期内,发行人剪切件产品销量分别为 24.05 万吨、28.90 万吨、37.48 万吨,冲压件产品分别为 5,780.31 万件、5,505.48 万件和 5,959.31 万件		

注：上述可比公司数据均选取其与发行人相同或相近产品的数据

报告期内，家电零部件方面，公司业务规模大于同行业可比公司合肥高科和海联金汇。从整体来看，除合肥高科外，与公司相同或相似业务的收入规模在 40-50 亿元左右，公司报告期内汽车零部件和家电零部件收入合计金额增长速度较快，其中 2023 年汽车零部件和家电零部件收入合计收入 42.73 亿元，规模逐步接近已完成上市并实现资本市场融资的同行业可比公司。

报告期内，公司主要产品剪切件和冲压件的销售收入合计分别为 278,156.21 万元、356,803.28 万元和 426,720.39 万元，与同行业可比公司相比反映出快速增长趋势，随着公司报告期内在剪切业务方面的大量投入，公司剪切件的产量自

2021 年的 21.97 万吨增加至 2023 年的 32.06 万吨，销量自 2021 年的 24.05 万吨增加至 2023 年的 37.48 万吨，保持快速良好的增长态势，冲压件的产量自 2021 年的 5,515.55 万件增加至 2023 年的 5,750.20 万件，销量自 2021 年的 5,780.31 万件增加至 2023 年的 5,959.31 万件，整体保持稳中有升。同行业可比公司主营业务收入报告期内整体亦呈上升趋势。

截至 2023 年末，公司拥有员工 1,524 人，资产总额 41.94 亿元，其中固定资产 9.12 亿元，拥有大量先进生产设备，例如向全球领先金属板材加工设备制造商购置的钢铝混合落料生产线，能加工屈服强度达 980 兆帕的钢铝原材料，并且加工效率能达到 70 次/分钟，均处于领先水平，以及可实现大型零部件产品多工序自动化连线生产的 5,800 吨大吨位自动化冲压生产线等。公司是行业内同时拥有材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业，产销规模逐年快速提升，在所处行业具有较强的核心竞争力和行业代表性。

3、产品结构、业务覆盖面及质量管理体系认证情况

报告期内，公司与同行业可比公司产品结构、业务覆盖面及质量管理体系认证情况如下：

公司名称	产品结构	业务覆盖面	质量管理认证体系
福然德	汽车和家电剪切件为主	为中高端汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供金属板材加工剪切和配送服务，包括采购、加工、仓储、套裁、包装、运输及配送等，以及提供相应的技术支持服务	2023 年年报披露通过了 ISO9001、IATF16949 等质量管理体系要求
海联金汇	汽车、家电冲压件和剪切件	智能制造板块可分为汽车零部件业务和家电零部件业务，其中汽车零部件业务主要为主机厂商提供汽车轻量化解决方案及多种总成产品；家电零部件业务则主要生产家电零部件及家电电机等产品	2019 年年报披露通过了 IATF16949、ISO9001、CCC 认证、UL 认证等体系认证
华达科技	汽车冲压件为主	车身零部件、相关模具及新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体的开发、生产与销售，产品直接或间接为燃油汽车、新能源汽车提供配套	招股说明书披露通过了 ISO9002、QS9000、VDA6.1、ISO14001、IATF16949 等国际质量认证体系
英利汽车	汽车冲压件为主	车身结构零部件及防撞系统零部件的设计、研发、制造及销售	2022 年募集说明书披露通过了 IATF16949 质量管理体系认证
合肥高科	家电冲压件为主	家用电器专用配件及模具研发、生产和销售	招股说明书披露通过了 ISO9001 质量管理体系认证

公司名称	产品结构	业务覆盖面	质量管理认证体系
			证、ISO14001 环境体系认证等质量认证
发行人	汽车、家电冲压件和剪切件	为汽车和家电行业企业或其配套厂商提供零部件产品的研发、生产和销售服务,是行业内同时拥有材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业之一	已通过 ISO9001、IATF16949 等质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001-2018 职业健康管理体系认证、ISO50001:2018 及 RB/T119-2015 能源管理体系认证

报告期内,公司为汽车和家电行业企业或其配套厂商提供零部件产品的研发、生产和销售服务,面向下游汽车和家电行业客户提供钢材、铝材剪切件,以及车身部件、底盘件、座椅骨架及电视机背板等冲压件,业务覆盖面广、产品结构丰富,并且公司通过了如 IATF16949 等多个质量认证体系,能够充分满足下游客户对产品品质的严格要求。

IATF16949 是全球汽车行业中公认的重要质量管理体系标准,由国际汽车工作组 (IATF) 制定,该工作组由全球顶尖的宝马、大众、福特、通用等汽车制造商和发达国家的相关汽车协会组成,旨在提高全球汽车产品的质量。汽车零部件行业下游客户通常将 IATF16949 认证作为合格供应商必须满足的条件之一,因此通过该体系认证为公司拓展汽车零部件客户奠定了坚实的基础。IATF16949 对申请者人员素质能力、产品设计开发、生产和服务的提供、监视和测量装置的控制以及测量、分析和改进等方面提出了严格要求,申请者必须全面遵守这些要求才能通过认证。认证过程中,申请者需提交与业务、客户、生产管理流程、经营资质等多方面相关的材料,审核员会进行多轮严格的现场审核,并且涉及多方面的改进验证,以确保申请者的生产运营流程符合标准。提交审核至审核通过并取得证书需要数月时间,但从企业成立直至管理和运营的逐步成熟,能够符合申请的全面条件往往需要数年时间。

较同行业可比公司而言产品结构和业务覆盖面更为丰富全面,质量管理认证体系可满足各项业务的开展需要,公司在所处行业形成了较好的核心竞争力,具备行业代表性。

4、下游一级供应商客户以及进入主机厂商供应链情况

公司与同行业可比公司下游一级供应商客户与主机厂商客户情况如下:

公司名称	客户为一级供应商情况	进入主机厂商供应链情况
福然德	主要客户中上海宝钢高新技术零部件有限公司、上海屹丰汽车模具制造有限公司、无锡市振华汽车部件股份有限公司、长春紫晟汽车零部件有限公司、上海申盟科技有限公司、新程汽车工业有限公司、成都宏鼎汽车零部件有限公司、江西江铃集团奥威汽车零部件有限公司、杭州普络飞新材料科技有限公司等均为一级供应商	为上汽大众、一汽大众、上汽乘用车、上汽通用、长安福特、沃尔沃、吉利汽车、江铃汽车等多个中高端合资品牌及自主品牌汽车配套商汽车金属板材的稳定供应商；家电主机厂客户包括三星、LG、三菱、金松、长虹、美菱、海信等
海联金汇	海立股份、扎努西、台湾瑞智、广州冷机、恒佳塑业等	乘用车生产领域客户包括上汽大众、上汽通用、吉利、上汽通用五菱、长城汽车、广汽丰田、一汽丰田、比亚迪、特斯拉、理想、极氪、光束汽车及智己汽车等，商用车领域客户包括一汽解放、福田戴姆勒、陕汽、三一重工、中国重汽等
华达科技	作为整车厂商的一级配套供应商的同时，供应海斯坦普、伟巴斯特等全球性汽车专业部件商在国内的工厂	主要客户有上汽大众、一汽大众、东风本田、上汽通用、东风日产、广汽本田、广汽丰田、广汽丰田发动机、广汽乘用车、上汽集团、北汽集团等
英利汽车	作为整车厂商的一级配套供应商的同时，向主机厂商下属配套供应商以及外部配套供应商供货，如成都一汽富维延锋彼欧汽车外饰有限公司、北京海纳川汽车部件股份有限公司、上海冀强汽车前围模块系统有限公司、延锋汽车座舱系统（上海）有限公司、海斯坦普汽车组件（北京）有限公司、浙江远景汽配有限公司、凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	重要客户主要为中高端车型的优质主机厂，与包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃亚太等建立了稳定的合作关系，也在逐步推广以新能源车为主的新兴主机厂客户业务，与国内知名新能源车企比亚迪、小鹏、蔚来、零跑以及北美知名新能源车企等均建立了合作
合肥高科	主要客户中代傲阿可斯帝夫同公司、合肥钢缘环保科技有限公司、安徽正威彩晶科技有限公司等均为一级供应商	主要客户包括海尔集团、京东方、美的集团、奥克斯集团等主机厂商客户
公司	公司主要客户中滁州多利汽车科技股份有限公司、无锡华光汽车部件科技股份有限公司、海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司、天津汽车模具股份有限公司、富士通将军（上海）有限公司、卡斯马汽车系统（上海）有限公司、麦格纳汽车系统（苏州）有限公司等均为一级供应商	公司为T公司、蔚来、捷豹路虎、三星电子、博西华、京东方、小米等国内外第一梯队汽车、家电品牌的一级供应商，进入了奔驰、宝马、日产、本田、比亚迪、理想、小鹏、吉利、上汽通用等国内外头部汽车品牌，以及华为、创维等行业头部家电品牌的供应链体系

注：上述客户为一级供应商及其进入主机厂商供应链的信息来自于各可比公司招股说明书及年报

零部件产业链具有产业链长、涉及范围广等特点，目前已形成精细化、专业化的分工体系。公司凭借多年的生产经验以及成熟的生产技艺，与多个优质一级供应商建立了长期且良好的合作关系，进入了多家全球知名的主机厂商供应链体

系，并且作为一级供应商直接向 T 公司、蔚来、捷豹路虎、三星电子、京东方等主机厂商供货。公司在所处行业形成了较好的核心竞争力，具备行业代表性。

（三）新能源汽车轻量化、一体化压铸工艺等行业新技术路线发展趋势、竞争对手核心技术发展对发行人核心竞争力的影响，发行人现有核心技术是否存在因技术迭代、竞争对手技术优势等被替代的风险

1、新能源汽车轻量化、一体化压铸工艺等行业新技术路线发展趋势以及对公司核心竞争力的影响

（1）新能源汽车轻量化

目前，新能源汽车的轻量化已成为行业共识。一方面，轻量化是一种有效的节能减排技术，公开资料显示，汽车自身质量每减小 100 千克，百公里耗油量就会减少 0.3 至 0.5 升，二氧化碳排放量会减少 8 至 11 克，对于新能源汽车来说，可以增加 7.5%的续航里程；另一方面，轻量化有利于新能源车的成本控制，与传统能源汽车相比，新能源汽车由于搭载三电系统，相对同级别燃油车往往较重，且已占总车质量约 40%，轻量化将使其能耗下降、达到相同续航所需电池包能量更低，成本亦可以进一步降低。

材料轻量化是指以轻量材质替代现有钢材，为新能源汽车轻量化的最主要方式之一，常用的轻量化材料包括高强度钢、铝合金、镁合金、钛合金等金属材料及碳纤维增强复合材料等非金属材料。其中，铝合金拥有延展性好、抗拉强度较好、易成型加工、热导率高、耐腐蚀、密度低、绿色可回收性强、材料储备丰富以及材料成本适中等优势，成为当下汽车主机厂商首选的轻量化材料。根据 CM GROUP 分析，2021 年燃油车与新能源车的单车用铝量分别为 145 千克和 173 千克，工信部《节能与新能源技术路线图》提出，我国 2025/2030 年单车用铝量目标为 250 千克/辆和 350 千克/辆，2030 年单车用铝量相较于 2021 年有望翻倍增长。

公司近年来迎合下游主机厂商轻量化需求，大力发展汽车铝材零部件业务，报告期内实现相关铝材零部件业务收入分别为 111,467.68 万元、175,353.94 万元和 207,174.20 万元，并借此开拓了 T 公司、蔚来等新能源汽车客户，积累了大量铝材加工生产经验，符合新能源汽车轻量化的发展趋势。2022 年，公司采购

和销售的车身用铝材约为 5 万吨。未来随着汽车轻量化市场需求的进一步扩大，公司相关业务的收入规模有望迎来长期稳定的增长。

(2) 一体化压铸

2019 年，特斯拉首次提出“一体铸造”技术，是指通过巨型大吨位压铸机将多个单独、分散的零部件高度集成，一次压铸成型为几个大型铸件。一体化压铸将大幅简化车身制造工艺流程，整合供应链环节，减轻车身重量，减少电池装机量，提升材料利用率。2020 年，特斯拉开始采用一体成型压铸的方式生产 Model Y 后地板总成。2021 年 10 月，特斯拉于柏林工厂开放日上对公众展示了一体压铸机模具、一体压铸 Model Y 前机舱、结构电池包等核心技术方案，一体化压铸应用领域进一步扩充。2022 年 9 月蔚来 ET5 交付，2023 年 1 月极氪 009 交付，蔚来、极氪成为继特斯拉以后第二、第三个大规模量产大型一体压铸结构件的主机厂。后续小鹏、AITO、小米汽车等多家汽车厂商发布采用一体化压铸零部件的车型。

受限于工艺壁垒、资金壁垒等因素，目前下游整车厂的一体化压铸整体处于初期阶段，且仅用于整车的部分结构，如后地板、前地板、前舱等，未全面应用于整车车身结构。短期内一体化压铸工艺仅会用于非关键、不易损坏的前后舱、前后地板等部位，暂无普及到全车身的明确时间线。

目前，公司生产加工不涉及一体化压铸工艺，且因一体化压铸工艺前期投资成本高、工艺复杂且维修成本过高，预计剪切、冲压工艺将在中长期内保持主流的技术地位，不存在因技术更迭而被淘汰的风险，因此对公司的生产经营不存在重大不利影响。未来随着公司市场需求的不断变化和公司产品线的不断丰富，公司将视生产经营需要考虑相关技术和产品的研发工作。

2、竞争对手核心技术发展情况以及对公司核心竞争力的影响

公司同行业可比公司中，福然德核心技术主要为剪切件相关生产技术，海联金汇核心技术覆盖剪切件和冲压件相关生产技术，华达科技、英利汽车核心技术主要为汽车冲压、总成零部件相关生产技术，合肥高科核心技术主要为家电零部件相关生产技术，而公司的核心技术包括应用于汽车和家电行业的剪切件、冲压件生产的相关技术，具体可参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(3)”之

“（二）结合发行人与竞争对手在核心技术及专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、质量管理体系认证、进入下游一级供应商客户与主机厂商客户供应商认证名录情况等方面的对比情况，分析发行人核心竞争力及行业代表性的具体体现”的相关内容。

公司同行业可比公司披露的近期技术发展情况如下：

公司名称	技术发展情况
福然德	福然德积极向汽车轻量化领域进行布局，经过 2 年论证，以合肥快速崛起的汽车产业高地为契机，定位于汽车车身结构件和底盘件加工制造，在安徽舒城县投资建设新能源汽车铝压铸建设项目。2023 年上半年，其全资子公司安徽优尼科厂房建设已基本完成，压铸岛主体设备已完成安装，其他配套设备正陆续安装过程中，待设备全部安装完成将进行联动调试和试生产，后续将根据实际进度情况进入正式投产阶段，以配套新能源汽车企业的生产制造需求，向产业链应用端拓展。
海联金汇	海联金汇重点发展新能源汽车配套产品，不断优化产品结构和客户结构，加大轻量化、新材料等新能源产品的研发力度，提高对新能源优质客户的供应量。结合其在汽车零部件领域十余年的供货数据分析和生产经验，形成了在铝合金、镁合金、高强钢等轻量化产品方面独特的设计和制造优势，海联金汇自主研发的“1500MPa 超高强钢辊压辊弯前防撞梁”成功打破了国外品牌垄断局面，填补了国内空白。
华达科技	华达科技根据汽车轻量化发展方向，按照客户需求，不断研究新工艺、新材料在产品中的应用，持续为客户提供高质量的新产品，现已完成高强铝合金、新型镁合金等新材料的系统研发，进入了汽车关键零部件创新攻关领域，并向储能电池集成技术、动力电池集成技术、整车轻量化技术开发等系统集成领域拓展。在产业链上游，华达科技已完成了铝型材挤压产业化项目建设，并着手规划下一步低压铸造和一体化高压铸造的产能建设布局。
英利汽车	英利汽车专注于实现汽车零部件的轻量化，已掌握轻量化前沿技术，并成为专业的轻量化解决方案提供商。在材料方面，经历了从高强钢、超高强钢、铝合金板材及型材到多种玻纤增强复合材料的单独及组合应用；同时，英利汽车已与国内外先进的汽车零部件厂商、模具厂商、材料厂商保持着紧密的合作关系，不断提升自身的产品开发效率和质量，并在新产品、新工艺、新材料等领域进行研究。在工艺方面，具备冲压、辊压、液压成型、热成型、激光焊接到挤出、热压和注塑等多种生产工艺。此外，英利汽车拥有自主设计的研发体系，经历多年发展，已经为国内合资品牌及自主品牌的整车厂设计开发一百多个轻量化零部件，英利汽车将继续组合不同的轻量化产品，打造出更轻量化的车身结构件和安全件。
合肥高科	合肥高科实施设备自动化提升计划，用于设备自动化升级改造，导入机器人生产线、冲压连线、全自动覆膜机、自动印刷线等，提升生产过程可视化、敏捷化、智能化水平；同时提升精益管理水平，优化产线布局，提高设备使用效率，提升制程合格率。
发行人	公司的技术发展规划以新能源汽车零部件领域为核心，致力于智能化、轻量化、模块化和总成化的发展方向，以实现产品创新和业务的全面进步，围绕材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、全面处理等一体化工艺，不断提升工艺水平和生产效率，积极推进与市场动态和客户需求相匹配的产品结构优化，快速响应市场变化，以确保产品和服务始终满足市场的多元化需求。

由上表可见，多家同行业可比公司主要对新能源汽车轻量化领域进行技术布

局或规划，与公司技术布局及整体规划方向不存在明显差异，且主要涉及新工艺和新材料相关的运用。公司近年来大力开拓汽车铝材零部件业务，在新能源汽车零部件领域具有较强的市场竞争力，符合新能源汽车轻量化的发展趋势，同行业可比公司的技术发展不会对公司产生重大不利影响。

综上所述，公司符合并顺应了新能源汽车轻量化的发展趋势，积累了丰富的相关生产经验，对一体化压铸工艺等行业新技术路线保持密切关注，竞争对手核心技术发展与公司无明显路径和方向上的差异，公司现有核心技术主要包括各类钢铝材剪切落料、板形控制、智能化视觉检测、家电背板快速成模等技术，有助于提高产品的良品率，提升生产加工效率，并已形成在汽车车身用铝方面的技术和规模的先发优势，不存在因技术迭代、竞争对手技术优势等被替代的风险。

(4) 结合主要客户关于供应商筛选及认证的考核维度及准入门槛，主要客户的同类产品供应商家数、份额情况，说明发行人在主要客户的供应商体系中的地位，发行人来自于主机厂商的收入占比较低的原因，是否符合行业惯例。

(一) 主要客户关于供应商筛选及认证的考核维度及准入门槛，主要客户的同类产品供应商家数、份额情况，说明发行人在主要客户的供应商体系中的地位

1、主要客户关于供应商筛选及认证的考核维度及准入门槛

报告期内，公司主要客户包括 T 公司、蔚来、三星电子等国内外第一梯队汽车、家电品牌及其一级供应商以及麦格纳、海斯坦普、安道拓等国际知名零部件厂商，上述客户均建立了严格的合格供应商制度，并对供应商进行细致的筛选和评估。考核涵盖了多个维度，包括产品质量、生产环境、管理水平以及综合能力等，具体情况如下：

(1) 产品质量：主要客户会对公司的产品提出技术方面和质量方面的要求，并对公司的产品进行相关的测试，以确保产品符合标准；

(2) 生产环境：主要客户会对公司的生产环境进行实地考察，对公司生产车间的现场作业环境、设备使用状况、环境保护水平等是否达到其标准进行确认；

(3) 管理水平：主要客户会要求公司提供生产操作、采购体系、物流管控等相关规章制度，并且实地抽查执行情况，以确认公司经营合规、有序，保

证双方合作质量；

(4) 产能布局：主要客户会对公司产能规模及布局情况进行考察，确认公司是否拥有足够的生产能力，是否能够快速响应客户需求，以满足其零部件供应的稳定性要求；

(5) 综合能力：主要客户会定期对公司的行业知名度、产品产能规模、产品供货周期、产品包装情况、售后服务表现等多方面持续跟踪考察，以保障业务连续性。

通常而言，一旦通过主要客户的考核筛选，除非出现重大产品质量等问题，否则双方通常会建立并保持长期稳定的合作关系。通过相关的考核和认证流程，不仅能够充分证明公司的实力，也为与客户的长期合作奠定了坚实的基础。

在准入门槛方面，下游主要客户对供应商的准入要求较高，包括产品质量标准、质量管理体系、生产经营规模、财务状况等，具体而言：(1) 首先，下游主要客户会先获取供应商营业执照、财务报表等基础资料，并通过实地考察、向同行业公司询问等方式了解供应商的生产经营规模和财务状况，判断是否满足其准入要求；(2) 其次，由于整车配套市场对产品品质要求严格，主要客户对公司产品提出了明确的质量准入标准，对不同型号产品的平整度、毛刺高度、长宽公差、堆垛方法进行了明确要求，例如不同厚度的铝材剪切件，厚度偏差需在 0.03 毫米至 0.1 毫米之间，产品表面必须无划痕、摩擦痕、凹痕、裂边等数十项表面缺陷，并且制定了明确的产品检测流程方法；(3) 除此之外，国家和地区汽车协会组织对汽车零部件产品质量及其管理体系提出了标准要求，其中 IATF16949 已成为行业内通行的质量认证体系，该体系要求供应商在原材料管理、生产能力、技术水平、质量管理控制等方面均达到较高的水平，公司多个主要客户将供应商是否通过以 IATF16949 为首的质量体系认证作为准入门槛之一。上述审核通过后，客户会对供应商进行现场审核，对生产环境、制程管理等方面进行验厂，最后通过小批量采购试用进行质量检测，检测通过后，双方正式确立合作关系。由于客户对汽车零部件的质量和稳定性要求较高，通过审核后，只要无重大特殊事项，双方通常将保持较为长期稳定的合作关系。

2、主要客户的同类产品供应商家数、份额情况

汽车及汽车配套生产企业需要采购的零部件种类、规格众多，报告期内，公司向主要客户销售产品中剪切件占比较高。公司主要客户多为汽车行业内具有较高知名度的大型企业，其会对上游供应商进行严格的评估和筛选，并从中选择少数具有较强生产能力和稳定供货能力的供应商进行合作，在更好地控制零部件或者原材料质量的同时，简化供应链管理，减少物流和协调的复杂性，提高效率。因此对于同类产品，公司主要客户一般不会选择超过 5 家供应商。报告期内，公司主要客户同类剪切件供应商家数，以及公司所占份额情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例	客户同类剪切件供应商家数	公司剪切件销售占客户同类剪切件采购份额情况
2023年度	1	滁州多利汽车科技股份有限公司	48,264.67	10.76%	5	60%-80%
	2	无锡华光汽车部件科技股份有限公司	25,046.99	5.58%	2	80%-90%
	3	蔚来控股有限公司	21,917.15	4.89%	3	20%-40%
	4	中源汽车零部件（大连）股份有限公司	20,188.01	4.50%	4	70%-80%
	5	海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司	17,705.56	3.95%	2	60%-70%
		合计		133,122.39	29.67%	-
2022年度	1	滁州多利汽车科技股份有限公司	37,764.73	9.99%	5	60%-80%
	2	天津汽车模具股份有限公司	26,093.30	6.90%	2	60%-80%
	3	无锡华光汽车部件科技股份有限公司	20,889.41	5.52%	2	80%-95%
	4	苏州大荣电子有限公司	19,946.17	5.28%	4	80%-95%
	5	南京南方联成汽车零部件有限公司	15,812.11	4.18%	3	60%-80%
		合计		120,505.71	31.87%	-
2021年度	1	苏州大荣电子有限公司	24,105.29	7.85%	3	80%-95%
	2	南京南方联成汽车零部件有限公司	19,055.78	6.21%	3	60%-80%
	3	苏州三星电子有限公司	17,574.65	5.72%	2	70%-80%
	4	滁州多利汽车科技股份有限公司	16,763.17	5.46%	3	40%-60%
	5	天津汽车模具股份有限公司	14,508.80	4.73%	2	60%-80%

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例	客户同类剪切件供应商家数	公司剪切件销售占客户同类剪切件采购份额情况
		合计	92,007.69	29.97%	-	-

注：客户同类产品供应商家数及公司所占份额情况来源于客户提供的信息；其中与滁州多利汽车科技股份有限公司、蔚来控股有限公司、中源汽车零部件（大连）股份有限公司、天津汽车模具股份有限公司、南京南方联成汽车零部件有限公司的主要交易主体分别为同控口径下的昆山达亚汽车零部件有限公司、蔚来汽车（安徽）有限公司、常熟中隆汽车零部件有限公司、天津天汽模志通车身科技有限公司、南京南方联成汽车零部件有限公司；上表中客户的供应商家数及占客户采购份额选取上述的主要交易主体进行统计

由上表可见，虽然公司的主要客户均为行业内规模较大的从事汽车或家电产品及零部件生产和销售的企业，但在细分供应产品中，公司在各主要客户同类产品的采购金额中占据较高的份额，在主要客户对应产品的供应商体系中占据重要的地位。在激烈的市场竞争环境中，公司凭借丰富的业务经验、积累的行业声誉、全方面多元化的服务优势等，赢得了较高的客户评价及较高的市场地位。

（二）发行人来自于主机厂商的收入占比较低的原因，是否符合行业惯例

报告期内，公司汽车零部件业务中来源于主机厂商和配套厂商的主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
配套厂商	296,386.60	87.64%	249,092.96	94.68%	168,470.75	97.04%
主机厂商	39,329.13	11.63%	9,053.05	3.44%	3,052.96	1.76%
其他	2,462.77	0.73%	4,943.47	1.88%	2,086.84	1.20%
合计	338,178.50	100.00%	263,089.47	100.00%	173,610.56	100.00%

报告期各期，公司汽车零部件业务中对主机厂商销售比例分别为 1.76%、3.44% 和 11.63%，整体较低，但随着公司经营规模的扩大以及与主机厂的深入合作，来源于主机厂商的收入金额和占比呈快速上升趋势。

报告期内，公司家电零部件业务中来源于主机厂商和配套厂商的主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
----	---------	---------	---------

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
配套厂商	59,819.82	67.15%	60,006.27	60.57%	69,245.82	56.93%
主机厂商	22,991.51	25.81%	33,234.27	33.54%	48,926.00	40.23%
其他	6,273.40	7.04%	5,833.46	5.89%	3,455.72	2.84%
总计	89,084.73	100.00%	99,074.00	100.00%	121,627.54	100.00%

报告期内，公司家电零部件业务中对主机厂商收入占比在 25% 以上，对主机厂商的收入金额和占比均有所下降，主要系公司与家电主机厂商客户部分合作项目执行完毕所致。

汽车和家电产品普遍由众多零部件组成，其产业链具有产业链长、涉及范围广等特点，上下游已形成精细化、专业化的分工体系，公司所生产的某特定产品，其功能天然决定了所处的产业链位置以及公司的供应商层级。以汽车零部件为例，一辆汽车通常由上万件零部件组成，可分为厂内件和外购件，其中厂内件由主机厂冲压完成，外购件则由主机厂商向一级供应商采购，普遍为模块化、系统化的总成零部件，其上游又包括零件、组件、部件等多个环节。在成熟的汽车产业链条中，特定产品所具备的功能已然决定了其作为零件、组件或是总成零部件、厂内件来参与汽车的生产，也进而决定了生产该产品的厂商所处的供应商层级。

报告期内，公司产品结构以剪切件和冲压件为主，剪切件和冲压件的产品特性决定了其通常更多地作为零部件产品提供给一级供应商，由一级供应商生产总成模块和系统后销售给主机厂商，因此公司来自于主机厂商的收入占比相对较低，具有合理性。

同行业可比公司均未披露其来自主机厂商和一级供应商的收入占比，但根据福然德招股说明书披露，福然德“下游主要客户为汽车零部件厂商，其下游客户一般为汽车整车厂商”，由此可见同行业可比公司的主要客户一般为汽车零部件厂商，公司直接来自于主机厂商的收入占比相对较低，符合行业惯例。

(5) 结合汽车和家电行业产业政策变化情况、下游终端客户量产规模、销量和价格变动趋势、发行人主要客户稳定性及新客户拓展情况、在手订单情况等，说明发行人主营业务细分市场的发展前景、未来业绩稳定性，并完善相关风险提示。

(一) 汽车和家电行业产业政策变化情况

1、汽车行业产业政策变化情况

近年来，我国汽车行业主要产业政策情况如下：

序号	文件名称	发布/修订时间	发布机构	相关主要内容
1	《关于开展 2024 年新能源汽车下乡活动的通知》	2024 年 5 月	工信部、发改委、农业农村部、商务部、国家能源局	选取适宜农村市场、口碑较好、质量可靠的新能源汽车车型，开展集中展览展示、试乘试驾等活动，丰富消费体验，提供多样化选择。组织充换电服务，新能源汽车承保、理赔、信贷等金融服务，以及维保等售后服务协同下乡，补齐农村地区配套环境短板。落实汽车以旧换新、县域充电设施补短板等支持政策。
2	《关于调整汽车贷款有关政策的通知》	2024 年 4 月	中国人民银行、金融监管总局	提出优化汽车贷款最高发放比例，加大汽车以旧换新场景金融支持。《通知》明确，金融机构在依法合规、风险可控前提下，根据借款人信用状况、还款能力等自主确定自用传统动力汽车、自用新能源汽车贷款最高发放比例。
3	《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》	2024 年 3 月	国务院	促进汽车梯次消费、更新消费。组织开展全国汽车以旧换新促销活动，鼓励汽车生产企业、销售企业开展促销活动，并引导行业有序竞争。严格执行机动车强制报废标准规定和车辆安全环保检验标准，依法依规淘汰符合强制报废标准的老旧汽车。因地制宜优化汽车限购措施，推进汽车使用全生命周期管理信息交互系统建设。
4	《关于支持新能源汽车贸易合作健康发展的意见》	2023 年 12 月	商务部、发改委、工信部、财政部、交通运输部、中国人民银行、海关总署、市场监管总局、金融监管总局	积极构建公平、稳定、包容、便利的贸易环境，加强与各国在新能源汽车领域低碳发展合作，推动新能源汽车贸易合作健康发展，更好服务构建新发展格局和全球绿色发展。
5	《汽车行业稳增长工作方案（2023-2024 年）》	2023 年 8 月	工信部、财政部、交通运输部、商	支持扩大新能源汽车消费，落实好现有新能源汽车车船税、车辆购置税等优惠政策，抓好新能源汽车补助资金清算审核工

序号	文件名称	发布/修订时间	发布机构	相关主要内容
			务部、海关总署、金融监管总局、国家能源局	作，积极扩大新能源汽车个人消费比例；稳定燃油汽车消费，深挖细分市场消费潜力，进一步促进汽车消费；推动汽车出口提质增效，鼓励汽车企业加快研发和生产面向国际市场的汽车产品；保障产业链供应链稳定畅通，发挥产业链供应链畅通协调平台作用，引导上下游企业加强供需对接和深度合作，形成战略联盟、签订长单、技术合作等长效机制稳定供给。
6	《关于恢复和扩大消费的措施》	2023年7月	发改委	扩大新能源汽车消费。落实构建高质量充电基础设施体系、支持新能源汽车下乡、延续和优化新能源汽车车辆购置税减免等政策。科学布局、适度超前建设充电基础设施体系，加快换电模式推广应用，有效满足居民出行充换电需求。推动居住区内公共充电基础设施优化布局并执行居民电价，研究对充电基础设施用电执行峰谷分时电价政策，推动降低新能源汽车用电成本。
7	《关于组织开展汽车促消费活动的通知》	2023年6月	商务部	结合“2023消费提振年”工作安排，统筹开展“百城联动”汽车节和“千县万镇”新能源汽车消费季活动。充分发挥地方、企业、行业协会作用，顺应城乡居民多样化购车需求，打通全链条、贯通全渠道、联通线上线下，组织全国百余城市协调联动，推动千余县（区）竞相参与，带动万余镇（乡）共享盛惠，营造良好氛围，促进汽车消费，惠及广大人民群众。
8	《扩大内需战略规划纲要（2022-2035年）》	2022年12月	中共中央、国务院	加快发展新产业新产品，发展壮大新能源汽车产业；要持续提升传统消费，推进汽车电动化、网联化、智能化，加强停车场、充电桩、换电站等配套设施建设；要大力倡导绿色低碳消费，规范发展汽车、动力电池回收利用行业。
9	《工业领域碳达峰实施方案》	2022年8月	工信部、发改委、生态环境部	提出要加大交通运输领域绿色低碳产品供给：大力推广节能与新能源汽车，提高城市公交、出租汽车、邮政快递、环卫、城市物流配送等领域新能源汽车比例，提升新能源汽车个人消费比例；到2030年，当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到40%左右。
10	《商务部等17部门关于搞活汽车流通扩大汽车消费若干措施的通知》	2022年7月	商务部、发改委、工信部等	进一步搞活汽车流通，扩大汽车消费，助力稳定经济基本盘和保障改善民生。包括：支持新能源汽车购买使用；促进汽车更新消费；优化汽车使用环境；丰富汽车金融服务等。
11	《关于开展2022新能源汽车下乡活	2022年5月	工信部、农业农村部、	鼓励参加下乡活动的新能源汽车行业相关企业积极参与各类促销活动，鼓励各地

序号	文件名称	发布/修订时间	发布机构	相关主要内容
	动的通知》		商务部、国家能源局	出台更多新能源汽车下乡支持政策，改善新能源汽车使用环境，推动农村充换电基础设施建设。
12	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	2021年3月	全国人大常委会	聚焦新一代新能源、新材料、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等战略性新兴产业，加快关键核心技术创新应用，增强要素保障能力，培育壮大产业发展新动能。
13	《商务领域促进汽车消费工作指引》	2021年2月	商务部	稳定和扩大汽车消费是全面促进消费的重要内容。以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的十九届五中全会和中央经济工作会议精神，按照全国商务工作电视电话会议部署要求，把握新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，立足新时期汽车市场新情况、新特点、新趋势，从汽车全生命周期着眼，将扩大汽车消费和促进产业长远发展相结合，不断完善汽车消费政策，有序取消行政性限制消费购买规定，推动汽车由购买管理向使用管理转变，加快建设现代汽车流通体系，助力形成强大国内市场，促进汽车市场高质量发展。
14	《商务部等12部门关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》	2020年12月	商务部、发改委、工信部、财政部、交通运输部等	释放汽车消费潜力，鼓励有关城市优化限购措施，增加号牌指标投放。开展新一轮汽车下乡和以旧换新，鼓励有条件的地区对农村居民购买3.5吨及以下货车、1.6升及以下排量乘用车，对居民淘汰国三及以下排放标准汽车并购买新车，给予补贴。改善汽车使用条件，加强停车场、充电桩等设施建设，鼓励充电桩运营企业适当下调充电服务费。
15	《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》	2020年11月	国务院	到2025年，我国新能源汽车市场竞争力明显增强，动力电池、驱动电机、车用操作系统等关键技术取得重大突破，安全水平全面提升。纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。
16	《绿色出行创建行动方案》	2020年7月	发改委	明确加快充电基础设施建设、推广新能源和清洁能源车辆规模、公共交通优先，力争2022年60%以上创建城市绿色出行比例达70%以上。
17	《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》	2020年4月	发改委、科技部、工信部等	提出调整国六排放标准实施有关要求、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、加快淘汰报废老旧柴油货车、畅通二手车流通交易，以及用好汽车消费金融等五项措施，以稳定和扩大汽车消费，促进经济社会平稳运行。

由上表可知，国家政策积极鼓励和支持以新能源汽车为重要导向的汽车产业的发展，全面促进汽车消费提升。汽车产业是国民经济的重要支柱产业，产业链长、关联度高、带动性强，发挥着工业经济稳增长的“压舱石”作用，且随着近年来新能源汽车行业迅猛发展，在当前我国已明确提出 2030 年实现“碳达峰”、2060 年实现“碳中和”目标的背景下，更加环保的新能源汽车将持续获得鼓励和支持。2024 年 3 月国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，重点强调了汽车以旧换新对于促进消费、拉动投资的重要意义。根据中汽协方面预测，2024 年我国汽车总销量将超过 3,100 万辆，据国家信息中心预测，2024 年我国汽车市场换购需求占总需求的比重将为 44%，到 2025 年有望提高到 48%左右，这样的换购比例将带来可观的汽车销售增量。总体而言，政策环境的持续利好，在未来较长时期内将持续带动汽车零部件行业的发展，公司将因此持续受益。

2、家电行业产业政策变化情况

近年来，我国家电行业主要产业政策情况如下：

序号	文件名称	发布/修订时间	发布机构	相关主要内容
1	《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》	2024 年 3 月	国务院	实施消费品以旧换新行动，开展家电产品以旧换新。以提升便利性为核心，畅通家电更新消费链条。支持家电销售企业联合生产企业、回收企业开展以旧换新促销活动，开设线上线下家电以旧换新专区，对以旧家电换购节能家电的消费者给予优惠。鼓励有条件的地方对消费者购买绿色智能家电给予补贴。加快实施家电售后服务提升行动。
2	《关于恢复和扩大消费的措施》	2023 年 7 月	发改委	提升家装家居和电子产品消费。促进家庭装修消费，鼓励室内全智能装配一体化。推广智能家电、集成家电、功能化家具等产品，提升家居智能化绿色化水平。加快实施家电售后服务提升行动。深入开展家电以旧换新，加强废旧家电回收。利用超高清视频、虚拟现实、柔性显示等新技术，推进供给端技术创新和电子产品升级换代。支持可穿戴设备、智能产品消费，打造电子产品消费应用新场景。
3	《关于促进家居消费若干措施的通知》	2023 年 7 月	商务部、发改委等	支持家居企业开展绿色制造，鼓励有条件的地区对绿色制造示范企业出台针对性政策措施，促进企业加大绿色家居产品研发力度。加强绿色家居产品质量和品牌建设。健全统一的绿色产品标准、认证、标识体系，拓展绿色家居产品认证范围。

序号	文件名称	发布/修订时间	发布机构	相关主要内容
4	《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》	2022年12月	中共中央、国务院	全面促进消费，加快消费提质升级，要求持续提升传统消费、促进居住消费健康发展、促进家庭装修消费；推动农村居民汽车、家电、家具、家装消费升级。加大制造业投资支持力度。围绕推动制造业高质量发展、建设制造强国，引导各类优质资源要素向制造业集聚。加大传统制造业优化升级投资力度，扩大先进制造领域投资，提高制造业供给体系质量和效率。
5	《推进家居产业高质量发展行动方案》	2022年8月	工信部办公厅、住建部办公厅等	到2025年，家居产业创新能力明显增强，高质量产品供给明显增加，初步形成供给创造需求、需求牵引供给的更高水平良性循环。在家居产业培育50个左右知名品牌、10个家居生态品牌，推广一批优秀产品，建立500家智能家居体验中心，培育15个高水平特色产业集群，以高质量供给促进家居品牌品质消费。
6	《关于促进绿色智能家电消费若干措施的通知》	2022年7月	商务部、发改委等	各地可统筹用好县域商业建设行动等相关资金，积极引导企业以县城、乡镇为重点，改造提升家电销售网络仓储配送中心、售后维修和家电回收等服务网点。鼓励家电生产和流通企业开发适应农村市场特点和老年人消费需求的绿色智能家电产品。鼓励有条件的地方对购买绿色智能家电产品给予相关政策支持。
7	《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》	2022年6月	工信部、人力资源社会保障部等	提升产业链现代化水平，在家电等行业推广一批智能制造优秀场景。
8	《中国家电工业“十四五”发展指导意见》	2021年5月	中国家用电器协会	“十四五”中国家电工业的总体发展目标是，持续提升行业的全球竞争力、创新力和影响力，到2025年，成为全球家电科技创新的引领者。
9	《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》	2021年1月	商务部、发改委、工信部等	进一步释放农村消费潜力，鼓励有条件的地区淘汰旧家具并购买绿色智能家电、环保家具给予补贴。
10	《关于完善废旧家电回收处理体系推动家电更新消费的实施方案》	2020年5月	国家发展改革委、工业和信息化部、财政部等	促进家电加快更新升级。鼓励企业加快产品创新迭代，优化产品功能款式，开展个性化定制业务，提高家电供给水平引导消费者加快家电消费升级，使用网络化、智能化、绿色化产品，有条件的地方可对消费者购置节能型家电产品给予适当补贴。
11	《关于统筹推进商务系统消费促进重点工作的指导意见》	2020年4月	商务部	带动家电家具消费。有条件的地区结合实际制定奖励与补贴相结合的消费更新换代政策，鼓励企业开展消费电子产品以旧换新，积极促进绿色节能家电、家具消费。加快线上线下深度融合，支持线上经济、平台经济合规有序发展，保持线上新型消费热度不减。

由上表可知，近年来有关部门持续出台家电行业支持政策，推动家电消费持续增长。我国是家电生产和消费大国，作为一个万亿级产业，家电产业是拉动我国内需的一个重要增长点，能够为促进形成强大国内市场和构建新发展格局提供有力支撑。2024年3月国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，重点强调了家电旧换新对于促进消费、拉动投资的重要意义。目前，我国家电保有总量已超30亿台，仅2023年就有超过2亿台家电报废。近年来居民消费品存量更新换代需求不断提升，我国消费市场总体上正在由“增量时代”进入“增量和存量并重时代”，“实施消费品以旧换新，有利于推动消费市场升级换代，巩固经济回升向好态势、提高国民经济循环质量和水平，推动发展动力变革和培育新质生产力。国家鼓励家电行业转型升级，扩大优质供给，加快引导家电下乡，进一步激发家电产业发展潜力，在政策利好不断出台背景下，预计公司家电零部件业务规模将持续增长。

（二）汽车和家电行业下游终端客户量产规模、销量和价格变动趋势

报告期内，公司主要汽车行业终端客户产销量情况如下：

单位：辆

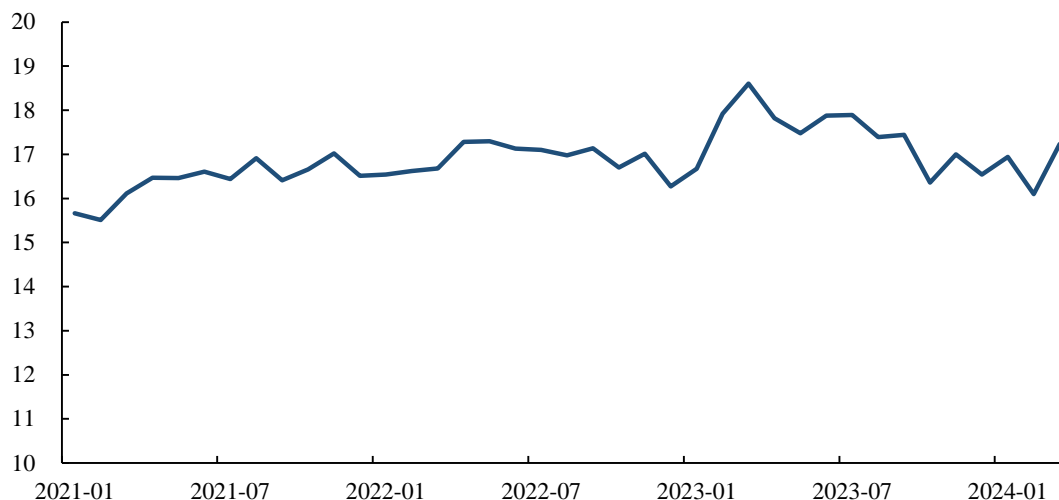
主机厂商	2023年度		2022年度		2021年度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量
T公司	1,845,985	1,808,581	1,369,611	1,313,851	930,422	936,172
蔚来	未披露	160,038	未披露	122,486	未披露	91,429
理想	未披露	376,030	未披露	133,246	未披露	90,491
吉利	未披露	1,686,516	未披露	1,432,988	未披露	1,328,031
奔驰	未披露	2,044,051	未披露	2,040,719	未披露	1,943,930
比亚迪	3,045,231	3,024,417	1,881,669	1,802,464	747,540	721,328
广汽埃安	500,088	480,003	273,504	271,156	121,382	120,155

数据来源：各主机厂商官方网站、年报等公开资料；奔驰、比亚迪数据为其乘用车销量

随着国内及全球新能源汽车行业蓬勃发展，公司主要下游终端客户如T公司、蔚来、理想等汽车品牌产销量快速提升。在全球应对气候变化、推动绿色发展的背景下，终端消费者对于新能源汽车认知和接受度逐步提高，新能源汽车产品力也快速增强，预计新能源汽车的渗透率将持续提升，将有力带动公司汽车零部件业务持续增长。

报告期内，汽车行业终端产品价格整体呈波动上升后略有下降的趋势，具体情况如下：

中国乘用车市场成交均价（万元/台）



数据来源：wind

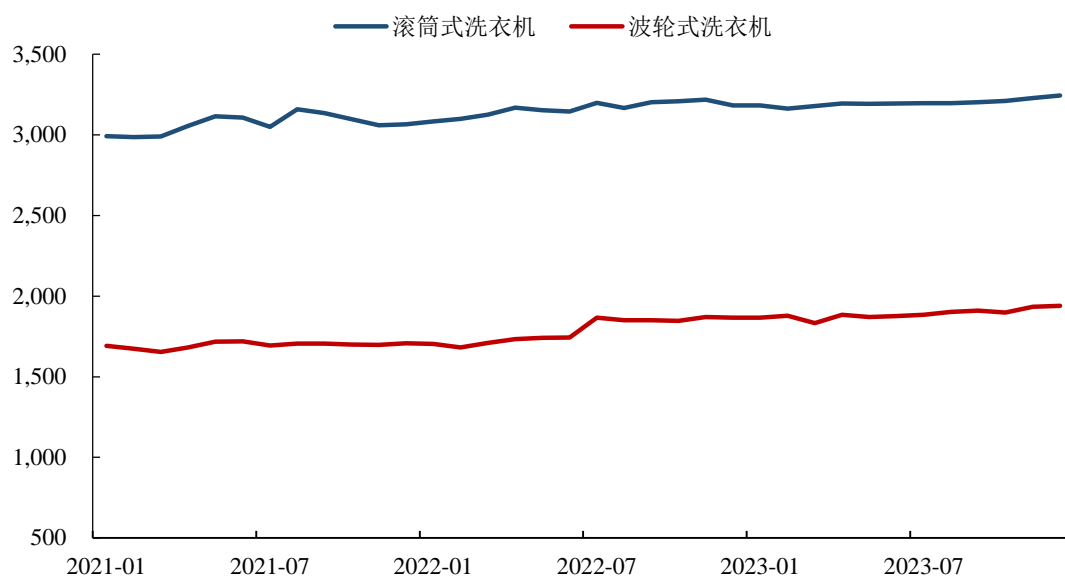
由上图可知，2021年至2022年，下游汽车行业终端产品价格整体呈波动上升趋势，主要原因为：（1）受到地缘政治和全球公共卫生事件影响，全球汽车供应链受到扰乱，汽车芯片等零部件出现短缺；（2）动力电池领域产能不足，且碳酸锂等原材料价格上涨。

2023年以来，下游汽车行业终端客户产品价格有所下降，主要原因为：（1）动力电池上游原材料价格总体下降、动力电池技术进步等使新能源汽车成本总体有所下降；（2）部分主机厂商为抢占市场，进一步扩大市场份额，调整了产品价格。

报告期内，公司主要家电行业终端客户包括三星电子、博西华（博世）、小米等，其中，公司主要向三星电子、博西华提供洗衣机、烘干机等家电零部件，三星电子、博西华（博世）为全球大型设备制造商，涉及产业种类繁多，并未披露洗衣机等具体家电细分行业相关产销量数据。公司主要通过京东方向小米供应电视机零部件，根据其公开披露信息，2021年至2023年，小米智能电视出货量分别为1,230万台、1,240万台和1,139万台，整体保持稳定。

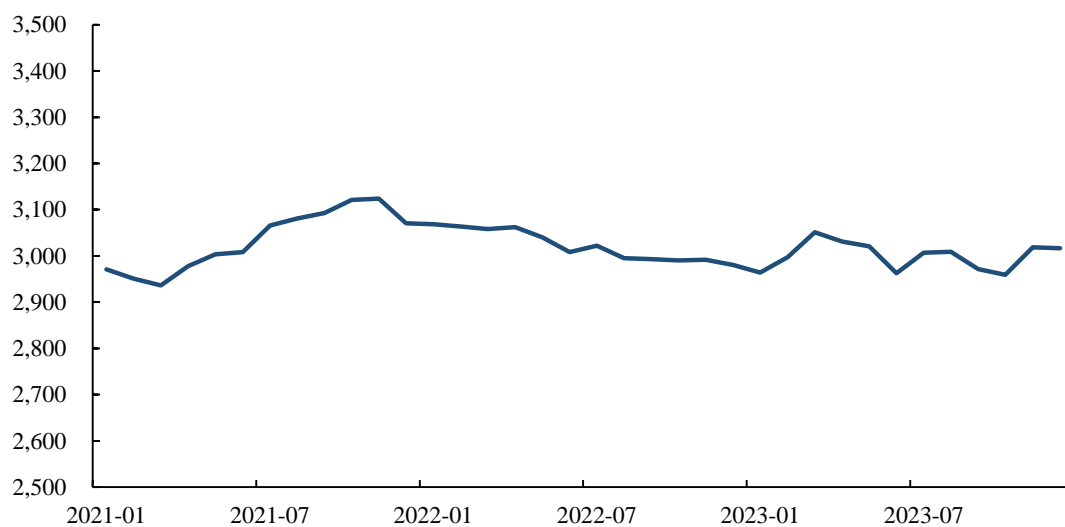
根据国家发改委数据，报告期内，全国36个大中城市洗衣机及彩电平均价格情况如下：

洗衣机销售均价（元/台）



数据来源：wind

彩电销售均价（元/台）



数据来源：wind

由上图可知，报告期内洗衣机销售均价呈平稳趋势，彩电销售均价在 3,000 元左右上下浮动，均整体保持稳定。公开资料并无关于烘干机的相关价格指数，但整体而言，公司家电客户终端产品价格保持稳定，为公司家电零部件业务带来稳定的市场需求。

（三）发行人主要客户稳定性及新客户拓展情况、在手订单情况

报告期内，公司报告期各期前五大客户（同一控制下客户合并统计）收入情

况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
2023年度	1	滁州多利汽车科技股份有限公司	48,264.67	10.76%
	2	无锡华光汽车部件科技股份有限公司	25,046.99	5.58%
	3	蔚来控股有限公司	21,917.15	4.89%
	4	中源汽车零部件（大连）股份有限公司	20,188.01	4.50%
	5	海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司	17,705.56	3.95%
	合计			133,122.39
2022年度	1	滁州多利汽车科技股份有限公司	37,764.73	9.99%
	2	天津汽车模具股份有限公司	26,093.30	6.90%
	3	无锡华光汽车部件科技股份有限公司	20,889.41	5.52%
	4	苏州大荣电子有限公司	19,946.17	5.28%
	5	南京南方联成汽车零部件有限公司	15,812.11	4.18%
	合计			120,505.71
2021年度	1	苏州大荣电子有限公司	24,105.29	7.85%
	2	南京南方联成汽车零部件有限公司	19,055.78	6.21%
	3	苏州三星电子有限公司	17,574.65	5.72%
	4	滁州多利汽车科技股份有限公司	16,763.17	5.46%
	5	天津汽车模具股份有限公司	14,508.80	4.73%
	合计			92,007.69

注：以上客户按照同一控制下合并口径披露。具体如下：

1、滁州多利汽车科技股份有限公司包括同一控制下的昆山达亚汽车零部件有限公司和盐城多利汽车零部件有限公司；

2、无锡华光汽车部件科技股份有限公司包括同一控制下的无锡华光轿车零件有限公司和上海铸昱汽车部件有限公司；

3、蔚来控股有限公司包括同一控制下的蔚来汽车（安徽）有限公司、上海蔚来汽车有限公司、蔚来汽车科技（安徽）有限公司、上海蔚来科技有限公司；

4、中源汽车零部件（大连）股份有限公司包括同一控制下的常熟中隆汽车零部件有限公司和中源汽车零部件（大连）股份有限公司；

5、天津汽车模具股份有限公司包括同一控制下的天津天汽模志通车身科技有限公司、安徽天汽模通蔚车身科技有限公司和天津汽车模具股份有限公司；

6、苏州大荣电子有限公司包括同一控制下的苏州大荣电子有限公司、苏州大荣精密科技有限公司、苏州大荣电子有限公司园区分公司和苏州莱塞尔国际贸易有限公司；

7、南京南方联成汽车零部件有限公司包括同一控制下的南京南方联成汽车零部件有限公司和联恒工业（天津）有限公司；

8、苏州三星电子有限公司包括同一控制下的苏州三星电子有限公司和苏州三星电子家电有限公司

报告期内，公司主要客户整体较为稳定。其中滁州多利汽车科技股份有限公司

司、苏州大荣电子有限公司均为公司报告期各期的前五大客户，无锡华光汽车部件科技股份有限公司系公司 2022 年度和 2023 年度的前五大客户，天津汽车模具股份有限公司、南京南方联成汽车零部件有限公司系公司 2021 年度和 2022 年度的前五大客户，苏州三星电子股份有限公司系公司 2021 年度前五大客户。

报告期各期公司前五大客户存在少量变动，主要系在低碳经济转型的驱动下，新能源汽车行业呈现蓬勃发展态势，对核心零部件的需求也迎来高速发展期，而公司是行业内同时拥有材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业，凭借多年生产累积的行业经验，积累了良好的品牌声誉，与汽车方面主要客户蔚来控股有限公司、中源汽车零部件（大连）股份有限公司、海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司等建立了良好的长期合作关系，公司对上述客户销售呈逐年上升态势，上述客户亦成为公司 2023 年前五大客户。

报告期各期，公司主营业务收入中由新老客户贡献的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
老客户	397,905.53	90.33%	336,068.51	90.74%	283,722.20	94.45%
新客户	42,615.31	9.67%	34,284.75	9.26%	16,661.08	5.55%
合计	440,520.84	100.00%	370,353.27	100.00%	300,383.28	100.00%

由上表可见，报告期内，老客户均贡献了 90% 以上的主营业务收入，公司与主要客户保持着良好的合作关系，技术实力得到广泛认可，行业知名度也不断提高。同时公司持续加大新客户开发力度，为公司产品的持续销售提供了重要保障。近年来，公司开拓积累了一大批具有稳定合作关系的优质客户群，目前已成为 T 公司、蔚来、捷豹路虎、三星电子、博西华、小米等国内外第一梯队汽车、家电品牌的一级供应商，以及麦格纳、海斯坦普、安道拓等全球前 50 大知名零部件厂商的直接供应商，与客户合作关系稳定。

截至 2024 年 5 月末，公司未来三个月意向订单金额已达到 12.80 亿元，公司在手订单量充足，为公司业绩提供了良好基础，公司具有持续盈利能力，未来业绩具有稳定性。

综上所述，公司下游汽车和家电行业政策环境整体良好，公司下游汽车终端客户产销量整体呈快速增长趋势，终端价格随原材料及市场竞争情况有所波动，家电客户产销量稳定增长，终端产品价格整体稳定。报告期内公司主要客户保持相对稳定，公司在与主要客户保持着良好合作关系的基础上，积极开拓新增客户，在手订单充足，主营业务细分市场发展前景良好，未来业绩具有稳定可持续性。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”对经济周期波动风险及下游行业波动风险进行了风险提示，具体情况如下：

“（一）经济周期波动风险

公司所处的汽车零部件行业和家电零部件行业的发展受到宏观调控政策、经济运行周期的综合影响。如果国家宏观经济环境发生重大变化、经济增长速度进一步放缓或宏观经济出现周期性波动，而公司未能对由此带来的行业需求形成合理预期并相应调整公司的经营策略，将会对公司未来的发展产生一定的负面影响，公司的业务增长速度可能放缓，甚至出现收入与利润的阶段性的下降的情况。

.....

（四）下游行业波动风险

公司主要产品为剪切件和冲压件，多应用于汽车和家电行业，其中汽车零部件产品报告期内销售收入占比逐年上升，占主营业务收入的比重分别为 57.80%、71.04%和 76.77%。公司业务规模的发展与下游整车制造行业的发展状况息息相关。

根据国家统计局数据，2011 年-2017 年，我国汽车零部件行业规模快速增长，汽车零部件行业主营业务收入从 2011 年的 19,778.91 亿元增长到 2017 年的 38,800.39 亿元，年均复合增长率达到 11.89%。2018 年，受国内宏观经济增速放缓、中美贸易战摩擦升级、环保标准切换、新能源补贴退坡等因素的影响，我国汽车整车行业面临了较大的下行压力，也导致 2018 年我国规模以上汽车零部件企业主营业务收入有所下滑。2019 年以来，随着国五标准切换国六标准的完成，以及受益于我国汽车的刚性需求，汽车市场逐渐复苏，汽车零部件行业呈现增长态势。2023 年我国汽车的产销量分别实现 3,016 万辆和 3,009 万辆，产销量连续十五年蝉联全球第一，其中新能源汽车产销量分别为 959 万辆和 950 万辆，

分别同比增长 35.8%和 37.9%，产销量连续 9 年保持全球第一。

下游汽车市场的销量变化、价格波动将对公司的经营业绩有着直接影响。报告期内，受益于公司下游的汽车行业的快速发展，公司的收入和净利润规模相应增长。如果未来国家宏观经济环境发生较大变化，下游汽车行业增速放缓甚至下滑，或者如外部竞争环境、公司客户结构、产品价格等出现不利变化，公司存在业绩不能维持较快增长速度或下滑的风险。”

(6) 说明报告期内发行人及子公司所获荣誉资质的评选单位、权威性和公信力，同行业可比公司获评情况；发行人合作研发中的分工、各自的主要贡献、取得的研发成果及权属安排，对发行人研发、生产的主要作用，发行人是否存在共有专利情况，发行人主要产品是否存在来源于共有专利或合作单位的情形

(一) 报告期内发行人及子公司所获荣誉资质的评选单位、权威性和公信力，同行业可比公司获评情况

报告期内，公司及子公司所获主要荣誉资质情况如下：

序号	获奖主体	获奖项目	授予时间	颁奖单位	权威性及公信力	同行业可比公司获评情况
1	利来智造	2022 年度首批省星级上云企业	2022 年	江苏省工业和信息化厅	颁发单位为省级人民政府机构；权威性及公信力高	同行业可比公司公开资料未显示获得该奖项
2	利来智造	2023 苏州民营企业 100 强	2023 年	苏州市工商业联合会	苏州市工商业联合会成立于 1954 年，是苏州市政府授权的全市性社会组织，拥有超过 5 万家会员单位；权威性及公信力较高	同行业可比公司公开资料未显示获得该奖项
3	利来星辰	省级工程技术研究中心	2022 年	江苏省科学技术厅	颁发单位为省级人民政府机构；权威性及公信力高	海联金汇、华达科技、合肥高科
4	利来汽配	省级专精特新中小企业	2023 年	江苏省工业和信息化厅	颁发单位为省级人民政府机构；权威性及公信力高	华达科技、英利汽车、合肥高科
5	利来汽配	省级企业技术中心	2023 年	江苏省工业和信息化厅、江苏省发展和改革委员会、江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税	颁发单位为省级人民政府机构；权威性及公信力高	海联金汇、华达科技、英利汽车、合肥高科

序号	获奖主体	获奖项目	授予时间	颁奖单位	权威性及公信力	同行业可比公司获评情况
				务总局江苏省税务局		
6	利来汽配	省级两化融合管理体系贯标试点企业	2021年	江苏省工业和信息化厅	颁发单位为省级人民政府机构；权威性及公信力高	海联金汇、华达科技
7	利来汽配	江苏省民营科技企业	2021年	江苏省民营科技企业协会	江苏省民营科技企业协会成立于1999年，根据江苏省人大颁布的《江苏省发展民营科技企业条例》对江苏省民营科技企业进行认定；权威性及公信力较高	华达科技

由上表可知，公司及子公司所获上述主要荣誉资质由权威性强和公信力高的省级人民政府机构或社会团体颁发，公司的部分同行业可比公司亦获得了上述部分荣誉资质，公司与同行业可比公司在行业内均具有一定的市场知名度，作为省级工程研究中心和企业技术中心，公司在所处地区及相关行业内具有代表性。

（二）发行人合作研发中的分工、各自的主要贡献、取得的研发成果及权属安排，对发行人研发、生产的主要作用，发行人是否存在共有专利情况，发行人主要产品是否存在来源于共有专利或合作单位的情形

公司已与多家高校建立了产学研合作关系，利用高校资源提升公司的研发能力及进行数字化转型。公司与高校合作研发的分工及贡献、研发成果等情况如下：

1、复旦大学智慧城市研究中心

根据公司与复旦大学智慧城市研究中心签署的《产学研合作协议》，复旦大学智慧城市研究中心主要负责利用高校的研究和人才资源协助公司进行数字化转型、工业互联网及智能制造领域的转型升级；公司主要负责根据自身数字化转型等需求与复旦大学智慧城市研究中心开展合作，并向复旦大学智慧城市研究中心提供数字化转型及智能制造实训基地。双方合作以来，复旦大学智慧城市研究中心对公司数字采集系统、云MES扫码系统和ERP系统集成进行了调研并提出建议，公司亦从企业实际执行角度反馈转型升级经验和案例，供校方进行学术研究。截至目前，双方合作暂未形成需确认权属的研发成果，根据《产学研合作协议》约定，双方后续就具体项目合作达成协议的，可另行签署专项合作协议，以

进一步明确双方权利义务。双方的产学研合作，能够有效推动公司信息化系统升级进程，促进公司业务数字化转型。

2、南京理工大学

根据子公司斯迪兰德与南京理工大学签署的《产学研合作协议书》，南京理工大学主要负责利用高校的研究和人才优势对公司高性能精密模具制造相关研发项目推进过程中的问题提供技术咨询和成果转化，协助公司进行新产品开发、新技术的推广应用、质量攻关等事项；公司主要负责利用自身设备优势及生产条件为南京理工大学提供生产试验条件和校外实训基地。合作以来，南京理工大学对公司“新能源汽车方管制管模具和高级家电用电视机背板连续冷冲压技术”项目研究设计提出建议，公司亦将研发生产过程中的改进效果反馈给校方供其研究。截至目前，该合作研发工作尚在进行过程中，双方合作暂未形成需确认权属的研发成果，根据《产学研合作协议书》约定，双方后续可根据进展情况协商签订更加具体的项目协议并对未尽事项进行协商约定。双方的产学研合作，提高了公司在高性能精密模具制造领域的技术积累，加快了相关领域的研究开发进度。

3、苏州大学

根据子公司利来汽配与苏州大学签署的《产学研合作协议书》，苏州大学主要负责利用高校的研究和人才优势对公司“一种汽车钣金加工用卷材放料设备”研发升级项目推进过程中的问题提供技术咨询和成果转化，并协助公司进行新产品开发、新技术、新工艺、新材料、新设备的推广应用、质量攻关等事项；公司主要负责利用设备优势及生产条件为苏州大学提供生产试验条件和校外实训基地。合作以来，苏州大学对公司生产线自动化提出了改进建议，公司亦为校方进行学术研究提供实践素材。截至目前，该合作研发工作尚在进行过程中，双方合作暂未形成需确认权属的研发成果，根据《产学研合作协议书》约定，双方后续可根据进展情况协商签订更加具体的项目协议并对未尽事项进行协商约定。双方的产学研合作，提高了公司在汽车钣金加工用卷材放料设备方面的技术积累和研发进度，帮助公司提高了自动化生产水平。

4、常熟理工学院

根据子公司利来汽配与常熟理工学院签署的《技术开发（委托）合同》，常

常熟理工学院利用高校的研究和人才优势协助公司完成“面向结构和冲压工艺设计的汽车超高强钢件成形性”项目研发工作；公司负责利用设备优势及生产条件，为常熟理工学院研究开发“面向结构和冲压工艺设计的汽车超高强钢件成形性”项目提供相应的技术资料、生产实验条件以及经费支持。截至目前，该研发工作尚在进行过程中，根据《技术开发（委托）合同》，研发形成的研发成果及相应知识产权归公司所有。双方的技术开发合作，将提升公司在超高强钢材料领域的技术积累和转化，帮助公司提升汽车领域产品的技术水平及竞争力。

截至本问询函回复出具日，公司不存在共有专利情况，发行人生产的主要产品涉及的相关专利主要来源于自主申请并取得，不存在主要产品来源于共有专利或合作单位的情形。

二、保荐人说明

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人成立以来的工商资料、报告期内经审计的财务报告、报告期内与主要客户供应商的基本情况及其合同订单等，访谈了发行人相关管理和业务人员、发行人的主要客户和供应商，了解家电零部件业务和汽车零部件业务主要产品在核心技术工艺及采购、销售、生产与管理模式等方面的差异，以及与主要客户供应商长期以来的合作情况；

2、通过网络查询公开资料、研究报告，了解发行人所处细分行业，以及主要竞争对手的经营业绩、产销情况、终端产品情况，分析相关分行业市场情况，以及发行人所在各细分市场占有率情况；

3、取得并查阅了发行人主要生产产品的生产流程相关资料、通过的质量管理认证体系资料、收入明细表，查阅发行人专利证书，通过国家专利局网站核查发行人发明专利相关情况；获取同行业可比公司披露的公开资料，了解其核心技术、专利、产销规模、产品结构、业务覆盖面、通过的质量管理体系认证情况以及下游客户情况；查询网络资料、研究报告，了解新能源汽车轻量化、一体化压铸工艺等行业新技术路线发展趋势以及竞争对手技术发展情况；

4、取得并查阅了发行人部分主要客户对发行人的审核评价表，对主要客户进行走访，向主要客户对发行人供应的同类产品供应商家数、份额情况进行确认；

查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，了解其业务、收入构成及向主机厂商销售的情况；

5、通过网络查询国家对于汽车和家电行业产业政策的变化情况，部分下游终端客户的产量规模、销量和价格变动趋势；获取发行人收入明细表，了解主要客户变动情况以及新客户拓展情况，并对新增主要客户进行走访确认其与发行人的合作情况；

6、取得并查阅了发行人报告期内所获荣誉相关资料，通过网络查询了解该荣誉资质的评选单位、权威性和公信力，通过同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料获取其评奖情况；取得并查阅了发行人与高校签署的合作协议，访谈了发行人相关业务和研发人员，了解双方在合作研发中的分工、贡献以及相关项目的进展。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人成立以来主要从事钢铝材的剪切和冲压制造等业务，为汽车、家电企业及其配套厂商提供钢铝材剪切件和冲压件产品，上游直接向钢铝材供应商采购、下游直接向汽车家电及其配套厂商销售，报告期内，发行人汽车零部件业务收入快速提升，但主营业务、主要产品、经营模式未发生实质性变化；发行人汽车和家电剪切冲压件产品在核心技术方面具有一致性和延续性，在采购模式、销售模式、生产模式和管理模式方面不存在重大差异；此外，发行人产品的上游原材料以大宗商品钢材、铝材为主，下游主要应用于汽车和家电等行业领域，均为我国长期发展、较为成熟的重要经济领域，发行人作为产业链中重要一环，深耕行业多年，业务模式成熟依据充分；

2、发行人所处市场集中度较为分散，剪切件方面，大型钢铝厂旗下的剪切件生产企业和包括发行人在内的专业从事剪切件的生产企业拥有较大的市场份额和较高的市场影响力；冲压件方面，国际大型汽车零部件供应商和家电厂商，以及包括发行人在内的专业从事冲压件生产的企业具有竞争优势；发行人为行业内少有的、同时具备材料剪切、模具制造、冲压、焊接、装配、表面处理等一体化工艺的企业，产品种类丰富，能够满足客户多样化需求，并且在各细分市场均已取得一定市场地位，尤其在汽车铝材剪切等部分细分领域市场占有率较高、生

产规模较大，为行业内具有代表性的企业，此外，发行人取得了锻压协会出具的相关说明，认定其具有行业代表性的依据充分；

3、发行人的主要产品生产过程具有一定难度和技术门槛；与竞争对手的对比，发行人在技术积累、专利数量、产销规模、质量管理体系认证等方面均具有一定核心竞争力和行业代表性；发行人的业务发展符合新能源汽车轻量化趋势，对一体化压铸工艺等行业新技术路线保持密切关注，竞争对手核心技术发展与公司无明显路径和方向上的差异，公司现有技术有助于提高产品的良品率，提升生产加工效率，并已形成在汽车车身用铝方面的技术和规模的先发优势，不存在因技术迭代、竞争对手技术优势等被替代的风险；

4、发行人主要客户均建立了严格的合格供应商制度，并对供应商进行细致的筛选和评估，考核涵盖了产品质量、生产环境、管理水平以及综合能力等多个维度；发行人在各主要客户同类产品的采购金额中占据较高的份额，在主要客户对应产品的供应商体系中占据重要的地位；汽车和家电产品普遍由众多零部件组成，其产业链具有产业链长、涉及范围广等特点，上下游已形成精细化、专业化的分工体系，发行人所生产的某特定产品，其功能天然决定了所处的产业链位置以及公司的供应商层级，报告期内，发行人产品结构以剪切件和冲压件为主，剪切件和冲压件的产品特性决定了其通常更多地作为零部件产品提供给一级供应商，由一级供应商生产总成模块和系统后销售给主机厂商，因此发行人来自于主机厂商的收入占比较低具有商业合理性，并符合行业惯例；

5、发行人下游汽车和家电行业政策环境整体良好，下游汽车终端客户产销量整体呈快速增长趋势，终端价格随原材料及市场竞争情况有所波动，家电客户产销量稳定增长，终端产品价格整体稳定，报告期内发行人营业收入持续增长，主要客户保持相对稳定，在手订单充足，主营业务细分市场发展前景良好，未来业绩具有稳定可持续性，并已进行相关风险提示；

6、发行人及子公司所获主要荣誉资质由权威性强和公信力高的省级人民政府机构或社会团体颁发，部分同行业可比公司亦获得了上述部分荣誉资质；发行人通过与多家高校建立产学研合作关系，提升公司的研发能力及进行数字化转型，发行人生产的主要产品涉及的相关专利主要来源于自主申请并取得，不存在共有专利，不存在主要产品来源于共有专利或合作单位的情形。

问题 2 关于实际控制人认定及股东

申报材料显示：

发行人控股股东、实际控制人为李六顺。2010 年 1 月，发行人创始股东之一高定国将其持有的发行人 10%股权全部转让给高坚霄（高定国女儿）。2021 年 7 月，高坚霄将持有的发行人股权全部转让至芜湖绎牛。

请发行人：

说明发行人设立以来控股股东、实际控制人认定变化情况；高定国、高坚霄工作履历和投资任职情况、在发行人及子公司处持股及任职变化、参与日常生产经营及决策情况，高坚霄在发行人生产经营中发挥的具体作用，未将高定国、高坚霄认定为共同实际控制人的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并对照《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人认定及实际控制人变更的相关要求发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人设立以来控股股东、实际控制人认定变化情况

发行人设立以来，控股股东、实际控制人一直为李六顺先生，未发生变化。

（二）高定国、高坚霄工作履历和投资任职情况、在发行人及子公司处持股及任职变化、参与日常生产经营及决策情况，高坚霄在发行人生产经营中发挥的具体作用，未将高定国、高坚霄认定为共同实际控制人的原因及合理性

1、高定国工作履历和投资任职情况、在发行人及子公司处持股及任职变化、参与日常生产经营及决策情况

高定国曾就职于苏州织带厂，并于 1994 年退休，后于 2020 年去世。高定国于利来有限成立时，为支持女婿李六顺创业，个人出资 20 万元并持股 10%，持股比例较低，此外不存在其他投资。高定国从未在公司及子公司处任职，未参与公司日常生产经营及决策，并已于 2010 年 1 月将所持利来有限全部股权转让给其女高坚霄。

2、高坚霄工作经历和投资任职情况、在发行人及子公司处持股及任职变化、参与日常生产经营及决策情况，在发行人生产经营中发挥的具体作用

(1) 高坚霄工作经历和投资任职情况、在发行人及子公司处持股及任职变化

高坚霄自 1995 年起就职于苏州中旅国际旅行社有限公司，曾任业务经理一职，直至 2022 年 11 月退休。2011 年 4 月至今，任公司子公司利来汽配执行董事兼法定代表人；2019 年 4 月至今，任公司子公司常熟利来执行董事兼法定代表人；2016 年 10 月至今，任公司子公司利来星辰执行董事兼法定代表人。截至本问询函回复出具日，高坚霄不存在对外股权投资的情况。

高坚霄曾于 2010 年 1 月受让其父高定国持有的利来有限股权，并于 2021 年 6 月将所持利来有限的股权全部转让给芜湖绎牛，此后至今不再持有公司股份。

(2) 高坚霄参与日常生产经营及决策情况，在发行人生产经营中发挥的具体作用

自发行人设立至今，除担任发行人部分子公司执行董事处理相关事务外，高坚霄未在发行人处担任其他职务，未具体参与发行人的日常生产经营管理事务；高坚霄也并非发行人董事、高级管理人员，未对发行人董事会、股东大会的决策产生重要影响。

3、未将高定国、高坚霄认定为共同实际控制人的原因及合理性

如前所述，高定国已于 2010 年 1 月将所持利来有限全部股权转让给其女儿高坚霄，并于 2020 年去世。高定国从未在公司及子公司处任职，未参与公司日常生产经营及决策，因此未将高定国认定为发行人共同实际控制人具备合理性。

自发行人设立至今，除担任发行人部分子公司执行董事处理相关事务外，高坚霄未在发行人处担任其他职务，未具体参与发行人的日常生产经营管理事务；高坚霄也并非发行人董事、高级管理人员，其持有的公司股权已于 2021 年 6 月转让完毕，自公司成立以来，其未对发行人董事会、股东大会的决策产生重要影响，不参与决定发行人的发展战略、经营方针和重大投资等重大决策事项，亦未在发行人生产经营中发挥重要作用，根据《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人的认定及实际控制人变更的相关要求，未认定其为公司共同实际控

制人具备合理性，具体对照情况参见本问题回复之“二、保荐人、发行人律师说明”之“（二）对照《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人认定及实际控制人变更的相关要求发表核查意见”的相关内容。

二、保荐人、发行人律师说明

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并对照《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人认定及实际控制人变更的相关要求发表核查意见。

（一）请保荐人、发行人律师发表明确意见

针对上述事项，保荐人及发行人律师主要执行了以下核查程序：

核查发行人工商资料、组织结构图、发行人设立以来公司章程、董事会、监事会、股东大会会议文件，以及发行人股东的确认文件；取得并核查高定国退休证明文件、高坚霄填写的调查表等文件；通过网络公开信息查询高坚霄的投资任职情况。

经核查，保荐人及发行人律师认为：

发行人设立以来，控股股东、实际控制人未发生变化；高定国除曾入股利来有限外无其他对外投资，高定国从未在发行人及子公司处任职，未参与发行人日常生产经营及决策；高坚霄除担任发行人部分子公司执行董事处理相关事务外，未在发行人处担任其他职务，其持有的发行人股权已于 2021 年 6 月转让完毕，自发行人成立以来，其未对发行人董事会、股东大会的决策产生重要影响，不参与决定发行人的发展战略、经营方针和重大投资等重大决策事项，亦未在发行人生产经营中发挥重要作用；未将高定国、高坚霄认定为共同实际控制人具备合理性。

（二）对照《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人认定及实际控制人变更的相关要求发表核查意见

保荐人、发行人律师对照《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人的认定及实际控制人变更的相关要求，核查情况如下：

序号	《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定	对照核查情况
（一）基本要求		

序号	《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定	对照核查情况
1	<p>实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。发行人应当在招股说明书中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，并真实、准确、完整地披露公司控制权或者股权及控制结构可能存在的稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师应当通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，对实际控制人认定发表明确意见。</p>	<p>（1）发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人”之“（一）控股股东和实际控制人情况”中披露了公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，公司控制权稳定。</p> <p>（2）保荐人和发行人律师确定公司控制权归属时，本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，并取得了发行人股东的确认。</p> <p>（3）保荐人和发行人律师核查了公司章程、工商资料、组织结构图，以及发行人股东大会、董事会、监事会会议事规则及会议文件。经核查，保荐人和发行人律师认为李六顺为发行人创始人，截至本问询函回复出具日，任发行人董事长，并合计持有发行人 44.8271% 的股份，李六顺对发行人的股东大会和董事会决议以及重大经营决策事项具有重大影响，为公司的实际控制人。</p>
2	<p>发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到百分之三十的情形的，若无相反的证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或者实际控制人。存在下列情形之一的，保荐机构、发行人律师应当进一步说明是否通过实际控制人认定规避发行条件或者监管并发表专项意见：1.公司认定存在实际控制人，但其他持股比例较高的股东与实际控制人持股比例接近；2.公司认定无实际控制人，但第一大股东持股接近百分之三十，其他股东比例不高且较为分散。</p>	<p>发行人控股股东李六顺合计持有发行人 44.8271% 的股份，其他股东所持股份较为分散，持股比例显著低于李六顺，故认定李六顺为公司的控股股东、实际控制人，不存在通过实际控制人认定规避发行条件或者监管的情形。</p>
3	<p>保荐机构及发行人律师应当重点关注最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内公司控制权是否发生变化。涉嫌为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的，应当从严把握，审慎进行核查及信息披露。发行人及中介机构通常不应以股东间存在代持关系、表决权让与协议、一致行动协议等为由，认定公司控制权未发生变动。</p>	<p>最近三十六个月内公司控制权未发生变更；不存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的情形。</p>
4	<p>实际控制人为单名自然人或者有亲属关系的多名自然人，实际控制人去世导致股权变动，股份受让人为继承人的，通常不视为公司控制权发生变更。其他多名自然人为实际控制人，实际控制人之一去世的，保荐机构及</p>	<p>发行人不存在该等情况。</p>

序号	《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定	对照核查情况
	发行人律师应当结合股权结构、去世自然人在股东大会或者董事会决策中的作用、对发行人持续经营的影响等因素综合判断公司控制权是否发生变更。	
(二) 共同实际控制人		
5	发行人主张多人共同拥有公司控制权的,应当符合以下条件:1.每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权;2.发行人公司治理结构健全、运行良好,多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作;3.多人共同拥有公司控制权的情况,一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确,并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月(主板)内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的,共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更;4.根据发行人的具体情况认为发行人应当符合的其他条件。	发行人不存在多人共同拥有公司控制权的情形。
6	法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权,发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人等合理理由的,一般不能排除第一大股东为共同控制人。共同控制人签署一致行动协议的,应当在协议中明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。	发行人实际控制人为李六顺,其他股东与其不存在法定或者约定形成的一致行动关系,李六顺亦未与其他股东签订一致行动协议,发行人不存在多人共同拥有公司控制权的情形。
7	实际控制人的配偶、直系亲属,如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用,保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。如果发行人最近三十六个月(主板)或者二十四个月(科创板、创业板)内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化,且变化前后的主体不属于同一实际控制人,视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月(主板)或者二十四个月(科创板、创业板)内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的,比照前述规定执行。	发行人实际控制人李六顺之配偶高坚霄曾于2010年1月至2021年6月间持有发行人股权,但如前文所述,其目前已不持有发行人股份,且自发行人成立以来,其未对发行人董事会、股东大会的决策产生重要影响,不参与决定发行人的发展战略、经营方针和重大投资等重大决策事项,亦未在发行人生产经营中发挥重要作用,故未认定其为共同实际控制人;发行人最近三十六个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体均为李六顺,未发生变化,不存在重大不确定性。
(三) 无实际控制人		
8	发行人不存在拥有公司控制权的主体或者公司控制权的归属难以判断,如果符合以下情形,可视为公司控制权没有发生变更:1.发行人的股权及控制结构、经营管理层和主营业务在首发前三十六个月(主板)或者二十四个月(科创板、创业板)内没有发生重大变化;2.	发行人不存在无实际控制人或者公司控制权的归属难以判断的情形。

序号	《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定	对照核查情况
	<p>发行人的股权及控制结构不影响公司治理有效性；3. 发行人及其保荐机构和律师能够提供证据充分证明公司控制权没有发生变更。相关股东采取股份锁定等有利于公司股权及控制结构稳定措施的，可将该等情形作为判断公司控制权没有发生变更的重要因素。</p>	
(四) 国有股权无偿划转或者重组等导致发行人控股股东发生变更		
9	<p>因国有资产监督管理需要，国务院或者省级人民政府国有资产监督管理机构无偿划转直属国有控股企业的国有股权或者对该等企业进行重组等导致发行人控股股东发生变更的，如果符合以下情形，可视为公司控制权没有发生变更：1.有关国有股权无偿划转或者重组等属于国有资产监督管理的整体性调整，经国务院国有资产监督管理机构或者省级人民政府按照相关程序决策通过，且发行人能够提供有关决策或者批复文件；2.发行人与原控股股东不存在构成重大不利影响的同业竞争或者大量的关联交易，没有故意规避《首次公开发行股票注册管理办法》规定的其他发行条件；3.有关国有股权无偿划转或者重组等对发行人的经营管理层、主营业务和独立性没有重大不利影响。</p> <p>按照国有资产监督管理的整体性调整，国务院国有资产监督管理机构直属国有企业与地方国有企业之间无偿划转国有股权或者重组等导致发行人控股股东发生变更的，比照前款规定执行，但是应当经国务院国有资产监督管理机构批准并提交相关批复文件。</p> <p>不属于前两款规定情形的国有股权无偿划转或者重组等导致发行人控股股东发生变更的，视为公司控制权发生变更。</p>	<p>发行人不存在国有股权无偿划转或者重组等导致发行人控股股东发生变更的情形。</p>

综上，经核查，保荐人、发行人律师认为，李六顺为发行人的实际控制人符合发行人治理运行的实际情况，发行人实际控制人认定的原因充分、合理，发行人最近三十六个月实际控制人未发生变更。

问题 3 关于关联交易

申报材料显示：(1)2021 年，发行人向李六顺拆入资金 14,830.56 万元。(2)2021 年至 2022 年，发行人向关联方南京顺园、南京神行泰保包装材料有限公司和南京神行泰保物流有限公司采购金额分别为 222.35 万元和 48.90 万元。

请发行人：(1)说明向实际控制人拆入资金金额较大的原因及合理性；报告期内关联方资金拆借等内控不规范行为的具体整改措施，相关内控制度建立健全情况及执行有效性。(2)说明关联采购的背景、原因、交易内容和必要性，结合交易定价政策、关联采购与第三方采购单价的差异情况等，说明关联采购价格公允性。

请保荐机构、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(1)说明向实际控制人拆入资金金额较大的原因及合理性；报告期内关联方资金拆借等内控不规范行为的具体整改措施，相关内控制度建立健全情况及执行有效性。

(一)说明向实际控制人拆入资金金额较大的原因及合理性

报告期内，公司向实际控制人拆借资金的情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	本期应付增加		本期应付减少		期末余额
		本金	利息	本金	利息	
2023 年度	-	-	-	-	-	-
2022 年度	-	-	-	-	-	-
2021 年度	3,596.93	14,750.00	80.56	18,190.00	237.48	-

2021 年，公司因日常经营需要，曾向实际控制人李六顺拆借资金用于短期周转，其中 2021 年初尚未偿还的拆借款余额为 3,596.93 万元，当期拆借本金 14,750.00 万元。截至 2021 年末，公司已全部偿还拆借的资金和利息。

近年来，公司经营规模持续扩大，由于早期银行授信、外部融资难以满足公司业务快速发展的需要，公司在报告期早期出现资金紧张时，存在向实

际控制人借款用于临时周转的情况。公司上游供应商多为大型钢、铝集团的贸易公司，采购付款条款较为严格，多存在高比例的预付条款。因此，当公司客户出现交期较短的订单需求且公司当时流动资金不充裕时，存在向实际控制人借款用于临时资金周转的情形。由于公司采购原材料的规模较大、频率较高，因此累计的拆入资金规模较大，单次周转的金额相对较小，一般不超过 400.00 万元，符合公司生产经营的实际情况，具有合理性。

（二）报告期内关联方资金拆借等内控不规范行为的具体整改措施，相关内控制度建立健全情况及执行有效性

报告期早期公司曾出现的关联方资金拆借已于 2021 年末全部归还完毕，公司亦进一步建立健全了内控制度：2022 年度，公司进一步建立并修订完善了《货币资金管理制度》《全面预算内部控制与管理制度》等相关财务管理制度；股份公司成立以来，公司在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等制度中对关联交易的决策权力、决策程序、回避表决制度及信息披露义务作出了明确的规定并遵照执行；报告期内，公司逐步建立健全了由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的法人治理结构，并按照相关规定设置了独立董事，进一步完善公司治理结构，相关内部控制均得到有效执行。2021 年度后公司与关联方未再发生资金拆借，上述行为已得到有效整改。公司已对实际控制人、董事、监事、高级管理人员进一步加强了关于资金往来规范要求相关的培训，相关主体已分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》。中汇会计师事务所（特殊普通合伙）就公司的内部控制情况出具了《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2024]8603 号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上所述，公司已通过清理关联方往来、改进制度、加强内控等方式积极整改；2021 年度后，公司与关联方未继续发生资金拆借的情况，相关内控制度建立健全并得到有效执行。

(2) 说明关联采购的背景、原因、交易内容和必要性，结合交易定价政策、关联采购与第三方采购单价的差异情况等，说明关联采购价格公允性。

(一) 南京顺园

报告期内，公司子公司斯迪兰德向南京顺园采购餐饮服务的具体金额及占当期营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
餐饮服务采购	-	-	46.51	0.01%	87.70	0.03%

南京顺园自 2009 年成立以来就经营餐饮招待业务，公司部分子公司在日常经营过程中存在公司聚餐及业务招待需求，具有合理性及必要性，公司对南京顺园的关联采购金额及占比极小，且呈逐年下降趋势。

公司向南京顺园的关联采购价格参考同类餐厅市场价格确定。根据南京顺园提供的结算单，公司向南京顺园的关联采购价格与南京顺园同其他第三方客户的交易价格不存在明显差异，具有公允性。

(二) 南京神行泰保包装材料有限公司

报告期内，公司向南京神行泰保包装材料有限公司采购包装物的具体金额及占当期营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
包装物采购	-	-	-	-	111.87	0.04%

南京神行泰保包装材料有限公司自 2011 年以来就从事木质包装材料加工及销售业务，积累了丰富的木材加工经验及工业企业客户资源，公司向其采购木质托架，具有合理性及必要性。

报告期内，公司仅在 2021 年对南京神行泰保包装材料有限公司进行采购，公司对南京神行泰保包装材料有限公司的关联采购金额及占比较小。

南京神行泰保包装材料有限公司参考成本加成的定价政策与公司交易定价。

公司向其采购辅材的价格与向无关联第三方供应商采购价格的对比情况如下：

供应商	采购价格（万元/立方米）	采购内容
南京神行泰保包装材料有限公司	0.16	辅材-方木（杂木材质）
上海立致实业有限公司	0.15	辅材-方木（杂木材质）
苏州楠霖五金商贸有限公司	0.20	辅材-方木（辐射松材质）

如上表所示，公司向南京神行泰保包装材料有限公司采购同类包装材料的采购价格与公司向无关联第三方的采购价格接近，具有公允性。

（三）南京神行泰保物流有限公司

报告期内，公司向南京神行泰保物流有限公司采购物流服务的具体金额及占当期营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流服务采购	-	-	2.39	0.00%	22.78	0.01%

南京神行泰保物流有限公司自 2009 年成立以来就从事货物物流服务，具有成熟的物流团队及货物物流经验，南京神行泰保物流有限公司与斯迪兰德距离较近，可以较快响应斯迪兰德的物流需求，因此向南京神行泰保物流有限公司进行采购具有合理性及必要性，公司对南京神行泰保物流有限公司的关联采购金额及占比极小，且呈逐年下降趋势。

南京神行泰保物流有限公司参考成本加成的定价政策与公司交易定价。公司向其采购运输服务的价格与向无关联第三方供应商采购价格的对比情况如下：

供应商	出发地	目的地	车型	单程运费（元）
南京神行泰保物流有限公司	斯迪兰德	博西华电器（江苏）有限公司	9.6 米飞翼厢式货车	900
南京蒙畅物流有限公司	斯迪兰德	博西华电器（江苏）有限公司	9.6 米飞翼厢式货车	900

如上表所示，公司向南京神行泰保物流有限公司的采购价格与公司向无关联第三方供应商的采购价格不存在差异，关联采购价格具有公允性。

二、保荐人、发行人律师说明

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行人与实控人的资金拆借明细、董事会和股东会决议以及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）就公司的内部控制情况出具的《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2024]8603号）；就拆借资金的原因及合理性等访谈了实际控制人；

2、查阅并分析了发行人与关联供应商及无关联第三方供应商签订的采购合同、采购订单以及其他与交易价格相关的材料，获取了关联供应商出具的说明。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人向实际控制人拆借资金主要系报告期早期外部融资难以满足发行人业务快速发展的需要，发行人向实际控制人借款用于临时周转，具有合理性。中汇会计师事务所（特殊普通合伙）就公司的内部控制情况出具了《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2024]8603号），认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2023年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。发行人已通过清理关联方往来、改进制度、加强内控等方式积极整改，相关内控制度建立健全并得到有效执行；

2、报告期内，发行人与南京顺园、南京神行泰保包装材料有限公司和南京神行泰保物流有限公司发生关联采购系出于发行人生产经营的实际需要，交易内容与发行人业务具有相关性，上述关联采购具备一定的商业合理性及必要性；上述关联采购的交易定价政策合理，与第三方采购单价无重大差异，关联采购价格公允。

问题 4 关于资产和合规经营

申报材料显示：

(1) 发行人拥有房屋及建筑物 18 处，全部已抵押；拥有 21 处土地使用权，其中 19 处已抵押。

(2) 发行人生产过程中会产生固体废弃物、废水、废气和噪声等。报告期内，发行人环保投资及相关费用成本支出金额分别为 384.07 万元、68.82 万元、151.88 万元和 420.37 万元。

请发行人：

(1) 说明所持有房屋建筑物、土地使用权抵押的具体情况，包括对应的债权人及债权金额、房产土地抵押金额及期限情况、借款资金用途及使用主体、借款是否设置其他担保措施，相关资产在发行人生产经营中的运用情况及重要性；结合将到期抵押及发行人偿债能力，说明上述房屋建筑物、土地使用权是否存在被处置的风险，是否影响发行人的资产完整性及持续经营能力，发行人拟采取的风险应对措施及充分性，并完善相关风险提示。

(2) 说明主要产品生产过程涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理措施及处理能力，环保相关资质取得情况，是否存在或曾经存在超限排放的情形及相关整改情况，发行人日常监测及环保部门现场检查情况；结合环保设施的投资金额、建设及运行情况，说明环保投入、环保相关成本费用是否与处理发行人生产经营所产生污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及环保合规性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并按照《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-14 相关规定说明对发行人环保问题的核查情况。

回复：

一、发行人说明

(1) 说明所持有房屋建筑物、土地使用权抵押的具体情况，包括对应的债权人及债权金额、房产土地抵押金额及期限情况、借款资金用途及使用主体、借款是否设置其他担保措施，相关资产在发行人生产经营中的运用情况及重要性；

结合将到期抵押及发行人偿债能力，说明上述房屋建筑物、土地使用权是否存在被处置的风险，是否影响发行人的资产完整性及持续经营能力，发行人拟采取的风险应对措施及充分性，并完善相关风险提示。

（一）说明所持有房屋建筑物、土地使用权抵押的具体情况，包括对应的债权人及债权金额、房产土地抵押金额及期限情况、借款资金用途及使用主体、借款是否设置其他担保措施，相关资产在发行人生产经营中的运用情况及重要性

截至 2024 年 5 月 31 日，公司及子公司房屋建筑物、土地使用权抵押的具体情况如下：

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同 金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
1	利来智造	农业银行 苏州姑苏 支行	2,000.00	利来智造	8,505.00	2024.04.30-2025.04.28	苏(2023)苏州工业园区不动产权第0000120号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第0000034号)	保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币340,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2023年8月11日至2026年8月10日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
2	利来智造	农业银行 苏州姑苏 支行	4,850.00	利来智造	8,505.00	2023.09.22-2024.09.21	苏(2023)苏州工业园区不动产权第0000120号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第0000034号)	保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币340,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2023年8月11日至2026年8月10日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
				利来智造	800.99				
3	利来智造	农业银行 苏州姑苏 支行	5,000.00	利来智造	8,505.00	2023.08.16-2026.08.15	苏(2023)苏州工业园区不动产权第0000120号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第0000034号)	(1)保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币220,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2022年6月17日至2025年6月16日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；(2)保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提	经营需要
				利来智造	800.99				

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同 金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								供最高余额人民币 340,000,000 元的连带责任担保,担保范围为债权人与债务人自 2023 年 8 月 11 日至 2026 年 8 月 10 日期间内的所有债权,担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	
4	利来智造	农业银行 苏州姑苏 支行	5,700.00	利来智造	8,505.00	2022.06.29-2025.06.28	苏(2023)苏州工业园区不动产权第 0000120 号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第 0000034 号)	(1) 保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》,为利来智造提供最高余额人民币 220,000,000 元的连带责任担保,担保范围为债权人与债务人自 2022 年 6 月 17 日至 2025 年 6 月 16 日期间内的所有债权,担保期限为债务履行期限届满之日起三年;(2) 保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》,为利来智造提供最高余额人民币 88,000,000 元的连带责任担保,担保范围为债权人与债务人自 2021 年 2 月 25 日至 2024 年 2 月 24 日期间内的所有债权,担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
			利来智造	800.99					
5	利来智造	农业银行 苏州姑苏 支行	3,050.00	利来智造	800.99	2024.03.27-2025.03.26	苏(2023)苏州工业园区不动产权第 0000120 号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第 0000034 号)	保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》,为利来智造提供最高余额人民币 340,000,000 元的连带责任担保,担保范围为债权人与债务人自 2023 年 8 月 11 日至 2026 年 8 月 10 日期间内的	经营需要

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同 金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	
6	利来智造	农业银行 苏州姑苏 支行	1,550.00	利来智造	8,505.00	2024.03.27-2025.03.26	苏（2023）苏州工业园区不动产权第 0000120 号（原苏（2021）苏州工业园区不动产权第 0000034 号）	保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 340,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2023 年 8 月 11 日至 2026 年 8 月 10 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
7	利来智造	工行苏州 道前支行	2,500.00	广东利来	25,000.00	2022.09.30-2025.09.29	粤（2021）东莞不动产权第 0284993 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284728 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284734 号、粤（2021）东莞不动产权第 0285008 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284681 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284694 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284707 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284722 号	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 300,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2022 年 7 月 29 日至 2025 年 12 月 31 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	经营需要
8	利来智造	工行苏州 道前支行	4,500.00	广东利来	25,000.00	2022.08.31-2025.08.28	粤（2021）东莞不动产权第 0284993 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284728 号、粤（2021）东莞不动产权第 0284734 号、粤（2021）东莞不动产权第 0285008 号、粤（2021）东莞不动产权第	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 300,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2022 年 7 月 29 日至 2025 年 12 月 31 日期间内	经营需要

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
							0284681号、粤(2021)东莞不动产权第0284694号、粤(2021)东莞不动产权第0284707号、粤(2021)东莞不动产权第0284722号	的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	
9	利来智造	工行苏州道前支行	10,000.00	常熟利来 利来汽配 利来汽配 安徽捷步 广东利来	1,485.00 2,250.00 1,750.00 5,500.00 13,000.00	2023.07.03-2024.06.30	苏(2021)常熟市不动产权第8129483号 苏(2020)常熟市不动产权第8110863号 苏(2020)常熟市不动产权第8110863号 皖(2022)舒城县不动产权第0020553号；皖(2022)舒城县不动产权第0020554号；皖(2022)舒城县不动产权第0020555号；皖(2022)舒城县不动产权第0020556号；皖(2022)舒城县不动产权第0020557号；皖(2022)舒城县不动产权第0020558号 粤(2021)东莞不动产权第0284993号、粤(2021)东莞不动产权第0284728号、粤(2021)东莞不动产权第0284734号、粤(2021)东莞不动产权第0285008号、粤(2021)东莞不动产权第0284681号、粤(2021)东莞不动产权第0284694号、粤(2021)	(1) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币300,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2022年7月29日至2025年12月31日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。 (2) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币56,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2022年9月27日至2025年12月31日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	经营需要

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
				广东利来	25,000.00		东莞不动产权第 0284707 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284722 号 粤(2021)东莞不动产权第 0284993 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284728 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284734 号、粤(2021)东莞不动产权第 0285008 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284681 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284694 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284707 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284722 号	(3) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 120,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2023 年 1 月 18 日至 2025 年 12 月 31 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	
			利来智造	8,000.00		苏(2023)苏州工业园区不动产权第 0000120 号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第 0000034 号)			
10	利来智造	工行苏州道前支行	10,000.00	常熟利来	1,485.00	2023.09.27-2024.09.27	苏(2021)常熟市不动产权第 8129483 号 苏(2020)常熟市不动产权第 8110863 号 苏(2020)常熟市不动产权第 8110863 号 皖(2022)舒城县不动产权第 0020553 号；皖(2022)舒城县不动产权第 0020554 号；皖(2022)		
				利来汽配	2,250.00				
				利来汽配	1,750.00				
				安徽捷步	5,500.00				

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
							舒城县不动产权第 0020555 号； 皖（2022）舒城县不动产权第 0020556 号；皖（2022）舒城县不 动产权第 0020557 号；皖（2022） 舒城县不动产权第 0020558 号	证期间为借款提前到期日之次日起三 年。	
				广东利来	13,000.00		粤（2021）东莞不动产权第 0284993 号、粤（2021）东莞不动 产权第 0284728 号、粤（2021） 东莞不动产权第 0284734 号、粤 （2021）东莞不动产权第 0285008 号、粤（2021）东莞不动产第 0284681 号、粤（2021）东莞不动 产权第 0284694 号、粤（2021） 东莞不动产权第 0284707 号、粤 （2021）东莞不动产权第 0284722 号	（2）保证人李六顺、高坚霄与工商银 行苏州道前支行签订《最高额保证合 同》，为利来智造提供最高余额人民 币 56,000,000 元的连带责任担保，担 保范围为债权人与债务人自 2022 年 9 月 27 日至 2025 年 12 月 31 日期间内 的所有债权，担保期限为债务履行期 限届满之日起三年；债权人根据主合 同之约定宣布借款提前到期的，则保 证期间为借款提前到期日之次日起三 年。	
				广东利来	25,000.00		粤（2021）东莞不动产权第 0284993 号、粤（2021）东莞不动 产权第 0284728 号、粤（2021） 东莞不动产权第 0284734 号、粤 （2021）东莞不动产权第 0285008 号、粤（2021）东莞不动产第 0284681 号、粤（2021）东莞不动 产权第 0284694 号、粤（2021） 东莞不动产权第 0284707 号、粤 （2021）东莞不动产权第 0284722 号	（3）保证人李六顺、高坚霄与工商银 行苏州道前支行签订《最高额保证合 同》，为利来智造提供最高余额人民 币 120,000,000 元的连带责任担保，担 保范围为债权人与债务人自 2023 年 1 月 18 日至 2025 年 12 月 31 日期间内 的所有债权，担保期限为债务履行期 限届满之日起三年；债权人根据主合 同之约定宣布借款提前到期的，则保 证期间为借款提前到期日之次日起三 年。	

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
				利来智造	8,000.00		苏(2023)苏州工业园区不动产权第0000120号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第0000034号)		
11	利来智造	工行苏州道前支行	10,000.00	常熟利来	1,485.00	2024.01.01-2024.12.31	苏(2021)常熟市不动产权第8129483号	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币600,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2022年7月1日至2025年12月31日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	经营需要
				利来汽配	2,250.00		苏(2020)常熟市不动产权第8110863号		
				利来汽配	1,750.00		苏(2020)常熟市不动产权第8110863号		
				安徽捷步	5,500.00		皖(2022)舒城县不动产权第0020553号；皖(2022)舒城县不动产权第0020554号；皖(2022)舒城县不动产权第0020555号；皖(2022)舒城县不动产权第0020556号；皖(2022)舒城县不动产权第0020557号；皖(2022)舒城县不动产权第0020558号		
				广东利来	13,000.00		粤(2021)东莞不动产权第0284993号、粤(2021)东莞不动产权第0284728号、粤(2021)东莞不动产权第0284734号、粤(2021)东莞不动产权第0285008号、粤(2021)东莞不动产权第0284681号、粤(2021)东莞不动产权第0284694号、粤(2021)东莞不动产权第0284707号、粤		

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
				广东利来	25,000.00		(2021)东莞不动产权第 0284722 号 粤(2021)东莞不动产权第 0284993 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284728 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284734 号、粤(2021)东莞不动产权第 0285008 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284681 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284694 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284707 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284722 号		
				利来智造	8,000.00		苏(2023)苏州工业园区不动产权第 0000120 号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第 0000034 号)		
12	利来智造	工行苏州道前支行	5,000.00	常熟利来	1,485.00	2024.02.28-2025.02.28	苏(2021)常熟市不动产权第 8129483 号	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 600,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2022 年 7 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三	经营需要
			利来汽配	2,250.00	苏(2020)常熟市不动产权第 8110863 号				
			利来汽配	1,750.00	苏(2020)常熟市不动产权第 8110863 号				
			安徽捷步	5,500.00	皖(2022)舒城县不动产权第 0020553 号；皖(2022)舒城县不动产权第 0020554 号；皖(2022)舒城县不动产权第 0020555 号；				

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
							皖（2022）舒城县不动产权第0020556号；皖（2022）舒城县不动产权第0020557号；皖（2022）舒城县不动产权第0020558号	年。	
				广东利来	13,000.00		粤（2021）东莞不动产权第0284993号、粤（2021）东莞不动产权第0284728号、粤（2021）东莞不动产权第0284734号、粤（2021）东莞不动产权第0285008号、粤（2021）东莞不动产权第0284681号、粤（2021）东莞不动产权第0284694号、粤（2021）东莞不动产权第0284707号、粤（2021）东莞不动产权第0284722号		
				广东利来	25,000.00		粤（2021）东莞不动产权第0284993号、粤（2021）东莞不动产权第0284728号、粤（2021）东莞不动产权第0284734号、粤（2021）东莞不动产权第0285008号、粤（2021）东莞不动产权第0284681号、粤（2021）东莞不动产权第0284694号、粤（2021）东莞不动产权第0284707号、粤（2021）东莞不动产权第0284722号		

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
				利来智造	8,000.00		苏(2023)苏州工业园区不动产权第0000120号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第0000034号)		
13	利来智造	工行苏州道前支行	5,000.00	常熟利来	1,485.00	2024.05.31-2025.05.31	苏(2021)常熟市不动产权第8129483号	<p>(1) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币300,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2022年7月29日至2025年12月31日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。</p> <p>(2) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币56,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2022年9月27日至2025年12月31日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。</p> <p>(3) 保证人李六顺、高坚霄与工商银</p>	经营需要
				利来汽配	2,250.00		苏(2020)常熟市不动产权第8110863号		
				利来汽配	1,750.00		苏(2020)常熟市不动产权第8110863号		
				安徽捷步	5,500.00		皖(2022)舒城县不动产权第0020553号；皖(2022)舒城县不动产权第0020554号；皖(2022)舒城县不动产权第0020555号；皖(2022)舒城县不动产权第0020556号；皖(2022)舒城县不动产权第0020557号；皖(2022)舒城县不动产权第0020558号		
				广东利来	13,000.00		粤(2021)东莞不动产权第0284993号、粤(2021)东莞不动产权第0284728号、粤(2021)东莞不动产权第0284734号、粤(2021)东莞不动产权第0285008号、粤(2021)东莞不动产权第0284681号、粤(2021)东莞不动产权第0284694号、粤(2021)东莞不动产权第0284707号、粤		

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
				广东利来	25,000.00		(2021)东莞不动产权第 0284722 号 粤(2021)东莞不动产权第 0284993 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284728 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284734 号、粤(2021)东莞不动产权第 0285008 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284681 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284694 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284707 号、粤(2021)东莞不动产权第 0284722 号	行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 120,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2023 年 1 月 18 日至 2025 年 12 月 31 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	
				利来智造	8,000.00		苏(2023)苏州工业园区不动产权第 0000120 号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第 0000034 号)		
14	利来智造	民生银行股份有限公司	6,000.00	斯迪兰德	12,000.00	2024.02.02-2025.02.02	苏(2016)宁溧不动产权第 0008123 号	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来智造提供最高余额人民币 180,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2024 年 1 月 23 日至 2025 年 1 月 23 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
			6,000.00			2024.02.02-2027.02.02			经营需要
15	利来智造	浦发银行吴中支行	7,000.00	利来智造	1,406.00	2024.05.24-2034.05.24	苏(2024)苏州工业园区不动产权第 0000006 号	无	经营需要

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
16	利来星辰	工行苏州道前支行	500.00	利来汽配	3,000.00	2023.08.03-2024.07.30	苏（2020）常熟市不动产权第8110863号	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来星辰提供最高余额人民币35,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2023年7月28日至2026年7月31日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	经营需要
17	利来星辰	农业银行姑苏支行	1,000.00	利来智造	1,350.00	2024.02.29-2025.02.27	苏（2023）苏州工业园区不动产权第0000120号（原苏（2021）苏州工业园区不动产权第0000034号）	保证人利来智造与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来星辰提供最高余额人民币1,350万元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2021年4月12日起至2024年4月11日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年，每一主合同项下的保证期间单独计算；主合同项下存在分期履行债务的，该主合同的保证期间为最后一期债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
18	常熟利来	工商银行常熟支行	4,000.00	常熟利来	685.00	2019.07.29-2029.08.10	苏（2021）常熟市不动产权第8129483号（原苏（2019）常熟市不动产权第0005573号）	(1)保证人利来智造与工商银行常熟支行签订《最高额保证合同》，为常熟利来提供最高余额人民币44,000,000元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2019年7	经营需要
					4,515.00				

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								<p>月 29 日至 2029 年 8 月 10 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起两年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起两年。</p> <p>(2) 保证人利来汽配与工商银行常熟支行签订《最高额保证合同》，为常熟利来提供最高余额人民币 44,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2019 年 7 月 29 日至 2029 年 8 月 10 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起两年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起两年。</p> <p>(3) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行常熟支行签订《最高额保证合同》，为常熟利来提供最高余额人民币 44,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2019 年 7 月 29 日至 2029 年 8 月 10 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起两年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起两</p>	

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同 金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								年。 (4)保证人常熟利来与工商银行常熟支行签订《最高额抵押合同》，自 2019 年 8 月 1 日至 2029 年 10 月 1 日期间内，在 3,700 万元的最高余额内，以钢铝共线混合金属卷材冲压成形智能成套装备 1 套为常熟利来与工商银行常熟支行之间的债权提供抵押担保。	
19	常熟利来	工商银行常熟支行	4,000.00	常熟利来	4,515.00	2024.04.28-2025.04.26	苏(2021)常熟市不动产权第 8129483 号	(1) 保证人李六顺、高坚霄与工商银行常熟支行签订《最高额保证合同》，为常熟利来提供最高余额人民币 88,000,000 元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2019 年 7 月 29 日至 2029 年 8 月 10 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。 (2) 保证人常熟利来与工商银行常熟支行签订《最高额抵押合同》，自 2019 年 8 月 1 日至 2029 年 10 月 1 日期间内，在 3700 万元的最高余额内，以钢铝共线混合金属卷材冲压成形智能成套装备 1 套为常熟利来与工商银行常熟支行之间的债权提供抵押担保。	经营需要

序号	借款人/使用主体	债权人	借款合同金额(万元)	抵押人	抵押金额(万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金用途
20	常熟利来	农业银行姑苏支行	700.00	利来智造	945.00	2024.05.09-2025.05.08	苏(2023)苏州工业园区不动产权第0000120号(原苏(2021)苏州工业园区不动产权第0000034号)	保证人李六顺、高坚霄与工商银行常熟支行签订《最高额保证合同》，为常熟利来提供最高余额人民币3,645万元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自2021年5月14日至2024年5月13日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	经营需要
21	安徽捷步	工商银行苏州道前支行	10,000.00	安徽捷步	14,500.00	2021.12.22-2031.12.20	皖(2022)舒城县不动产权第0020553号；皖(2022)舒城县不动产权第0020554号；皖(2022)舒城县不动产权第0020555号；皖(2022)舒城县不动产权第0020556号；皖(2022)舒城县不动产权第0020557号；皖(2022)舒城县不动产权第0020558号	(1)保证人利来智造与工商银行道前支行签订《保证合同》，为安徽捷步于2021年12月22日签订的《固定资产借款合同》(2021年(道前)字01933号)提供连带责任担保，担保范围为主债权本金、利息、复利、罚息、违约金、损害赔偿金等费用以及实现债权的费用(包括但不限于诉讼费、律师费等)，担保期限为自主合同项下的借款期限届满之次日起三年；债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。 (2)保证人李六顺、高坚霄与工商银行道前支行签订《保证合同》，为安徽捷步于2021年12月22日签订的《固定资产借款合同》(2021年(道	经营需要

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								前)字 01933 号)提供连带责任担保,担保范围为主债权本金、利息、复利、罚息、违约金、损害赔偿金等费用以及实现债权的费用(包括但不限于诉讼费、律师费等),担保期限为自主合同项下的借款期限届满之次日起三年;债权人根据主合同之约定宣布借款提前到期的,则保证期间为借款提前到期日之次日起三年。	
22	安徽利来	工商银行 淮南分行	22,000.00	安徽利来	22,000.00	2023.06.20-2031.06.20	皖(2022)寿县不动产权第 0011789号	(1)保证人利来智造与工商银行淮南分行签订《银团贷款保证合同》,为安徽利来不超过22,000万元的贷款资金提供连带责任担保,担保范围为贷款合同项下本金22,000万元及利息(包括复利和罚息),贷款合同及相应融资文件项下的违约金、赔偿金、借款人应向银团成员行支付的其他款项、贷款人实现债权与担保权利而发生的费用。债权的费用,担保期限为自本合同生效之日起至融资文件项下任何及/或全部债务履行期限届满之日起三年。 (2)保证人李六顺、高坚霄与工商银行淮南分行签订《银团贷款保证合同》,为安徽利来不超过22,000万元的贷款资金提供连带责任担保,担保范围为贷款合同项下本金22,000万元	经营需要

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								及利息（包括复利和罚息），贷款合同及相应融资文件项下的违约金、赔偿金、借款人应向银团成员行支付的其他款项、贷款人实现债权与担保权利而发生的费用。债权的费用，担保期限为自本合同生效之日起至融资文件项下任何及/或全部债务履行期限届满之日起三年。	
23	利来汽配	农业银行 姑苏支行	1,800.00	利来智造	2,430.00	2024.04.19-2025.04.17	苏（2023）苏州工业园区不动产权第 0000120 号（原苏（2021）苏州工业园区不动产权第 0000034 号）	保证人李六顺、高坚霄与农业银行苏州姑苏支行签订《最高额保证合同》，为利来汽配提供最高余额人民币 2,430 万元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2024 年 4 月 18 日至 2027 年 4 月 17 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起三年。	经营需要
24	利来汽配	工商银行 苏州道前 支行	2,000.00	利来汽配	11,000.00	2024.03.08-2025.03.08	苏（2020）常熟市不动产权第 8110863 号	保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来汽配提供最高余额人民币 11,000 万元的连带责任担保，担保范围为债权人与债务人自 2016 年 9 月 26 日至 2024 年 9 月 30 日期间内的所有债权，担保期限为债务履行期限届满之日起两年。	经营需要
25	利来汽配	工商银行 苏州道前 支行	5,000.00	利来汽配	11,000.00	2024.05.10-2025.05.10	苏（2020）常熟市不动产权第 8110863 号	（1）保证人李六顺、高坚霄与工商银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》，为利来汽配提供最高余额人民	经营需要

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								币 11,000 万元的连带责任担保,担保范围为债权人与债务人自 2016 年 9 月 26 日至 2024 年 9 月 30 日期间内的所有债权,担保期限为债务履行期限届满之日起两年。 (2)保证人利来汽配与工商银行苏州道前支行签订《最高额抵押合同》,自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 9 月 30 日期间内,在 83,749,205.95 元的最高余额内,以机器设备为利来汽配与工商银行苏州道前支行之间的债权提供抵押担保。	
26	利来汽配	工商银行 苏州道前 支行	5,000.00	利来汽配	11,000.00	2016.09.20-2024.09.20	苏(2020)常熟市不动产权第 8110863 号	保证人李六顺、高坚霄与工业银行苏州道前支行签订《最高额保证合同》,为利来汽配提供最高余额人民币 11,000 万元的连带责任担保,担保范围为债权人与债务人自 2016 年 9 月 26 日至 2024 年 9 月 30 日期间内的所有债权,担保期限为债务履行期限届满之日起两年。	经营需要
27	武汉捷步	中国银行	35,000.00	武汉捷步	35,000.00	2024.05.30-2034.05.30	鄂(2023)武汉市洪山不动产权第 0069466 号	(1)保证人李六顺、高坚霄与中国银行常熟分行签订《保证合同》,为武汉捷步在主合同债务范围内提供连带责任担保,担保期限为主合同债务履行期限届满之日起三年。 (2)保证人利来智造与中国银行常熟分行签订《保证合同》,为武汉捷步	经营需要

序号	借款人/ 使用主体	债权人	借款合同 金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物	借款设置的其他担保措施	借款资金 用途
								在主合同债务范围内提供连带责任担保，担保期限为主合同债务履行期限届满之日起三年。	

注：上表期限系抵押担保对应的主债权期限，下同

经核查，前述抵押的房屋建筑物、土地使用权主要为公司及子公司的办公经营场所、生产车间、宿舍等，对应的债权人主要为各商业银行，借款资金主要用于公司及下属子公司经营使用，除抵押物担保外，一般由实际控制人对相关借款提供连带责任担保。公司抵押的房屋建筑物包括了公司及部分子公司主要的经营及办公场所，具有一定的重要性。

（二）结合将到期抵押及发行人偿债能力，说明上述房屋建筑物、土地使用权是否存在被处置的风险，是否影响发行人的资产完整性及持续经营能力，发行人拟采取的风险应对措施及充分性，并完善相关风险提示

1、结合将到期抵押及发行人偿债能力，说明上述房屋建筑物、土地使用权是否存在被处置的风险，是否影响发行人的资产完整性及持续经营能力

(1) 公司将到期的抵押情况

截至 2024 年 5 月 31 日，公司将在 2024 年 12 月 31 日之前到期的抵押情况如下：

序号	借款人/借款使用主体	债权人	债权合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物
1	利来智造	农业银行苏州姑苏支行	4,850	利来智造	8,505	2023.09.22-2024.09.21	苏 (2023) 苏州工业园区不动产权第 0000120 号 (原苏 (2021) 苏州工业园区不动产权第 0000034 号)
				利来智造	800.99		
2	利来智造	工行苏州道前支行	10,000	常熟利来	1,485	2023.07.03-2024.06.30	苏 (2021) 常熟市不动产权第 8129483 号
				利来汽配	2,250		苏 (2020) 常熟市不动产权第 8110863 号
				利来汽配	1,750		苏 (2020) 常熟市不动产权第 8110863 号
				安徽捷步	5,500		皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020553 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020554 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020555 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020556 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020557 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020558 号
				广东利来	13,000		粤 (2021) 东莞不动产权第 0284993 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284728 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284734 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0285008 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284681 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284694 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284707 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284722 号
广东利来	25,000	粤 (2021) 东莞不动产权第 0284993 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284728 号、粤 (2021) 东莞不动产权第 0284734 号、粤 (2021) 东莞不动产权					

序号	借款人/借款使用主体	债权人	债权合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物
							第 0285008 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284681 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284694 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284707 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284722 号
				利来智造	8,000		苏 (2023) 苏州工业园区不动产权第 0000120 号 (原苏 (2021) 苏州工业园区不动产权第 0000034 号)
3	利来智造	工行苏州道前支行	10,000	常熟利来	1,485	2023.09.27-2024.09.27	苏 (2021) 常熟市不动产权第 8129483 号
				利来汽配	2,250		苏 (2020) 常熟市不动产权第 8110863 号
				利来汽配	1,750		苏 (2020) 常熟市不动产权第 8110863 号
				安徽捷步	5,500		皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020553 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020554 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020555 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020556 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020557 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020558 号
				广东利来	13,000		粤 (2021) 东莞不动产第 0284993 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284728 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284734 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0285008 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284681 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284694 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284707 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284722 号
				广东利来	25,000		粤 (2021) 东莞不动产第 0284993 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284728 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284734 号、粤 (2021) 东莞不动产

序号	借款人/借款使用主体	债权人	债权合同金额 (万元)	抵押人	抵押金额 (万元)	期限	抵押物
							第 0285008 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284681 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284694 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284707 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284722 号
				利来智造	8,000		苏 (2023) 苏州工业园区不动产权第 0000120 号 (原苏 (2021) 苏州工业园区不动产权第 0000034 号)
4	利来智造	工行苏州道前支行	10,000	常熟利来	1,485	2024.01.01-2024.12.31	苏 (2021) 常熟市不动产权第 8129483 号
				利来汽配	2,250		苏 (2020) 常熟市不动产权第 8110863 号
				利来汽配	1,750		苏 (2020) 常熟市不动产权第 8110863 号
				安徽捷步	5,500		皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020553 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020554 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020555 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020556 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020557 号; 皖 (2022) 舒城县不动产权第 0020558 号
				广东利来	13,000		粤 (2021) 东莞不动产第 0284993 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284728 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284734 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0285008 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284681 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284694 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284707 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284722 号
				广东利来	25,000		粤 (2021) 东莞不动产第 0284993 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284728 号、粤 (2021) 东莞不动产第 0284734 号、粤 (2021) 东莞不动产

序号	借款人/借款使用主体	债权人	债权合同金额（万元）	抵押人	抵押金额（万元）	期限	抵押物
							第 0285008 号、粤（2021）东莞不动产第 0284681 号、粤（2021）东莞不动产第 0284694 号、粤（2021）东莞不动产第 0284707 号、粤（2021）东莞不动产第 0284722 号
				利来智造	8,000		苏（2023）苏州工业园区不动产权第 0000120 号（原苏（2021）苏州工业园区不动产权第 0000034 号）
5	利来星辰	工行苏州道前支行	500	利来汽配	3,000	2023.08.03-2024.07.30	苏（2020）常熟市不动产权第 8110863 号
6	利来汽配	工商银行苏州道前支行	5,000	利来汽配	11,000	2016.09.20-2024.09.20	苏（2020）常熟市不动产权第 8110863 号

如上表所示，公司及子公司的抵押借款分批到期，单笔最大到期金额为 10,000 万元，在 2024 年 12 月末前到期抵押对应的借款金额合计 40,350 万元。

(2) 发行人偿债能力分析

1) 公司经营业绩良好

报告期内，公司营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	440,520.84	98.19%	370,353.27	97.95%	300,383.28	97.83%
其他业务收入	8,102.39	1.81%	7,736.91	2.05%	6,652.99	2.17%
合计	448,623.24	100.00%	378,090.17	100.00%	307,036.27	100.00%

近年来，汽车零部件行业蓬勃发展，特别是以新能源汽车零部件行业的快速发展尤为瞩目。公司紧扣市场发展机遇，积累了一大批具有稳定合作关系的优质客户群，已进入 T 公司、蔚来、理想、捷豹路虎、丰田、大众等国内外第一梯队汽车品牌的供应链体系，与客户建立了稳定的合作关系。

受益于头部客户的快速发展以及公司在其供应链体系的不断深耕，报告期内，公司经营规模保持稳定增长态势。2021 年度、2022 年度以及 2023 年度，公司分别实现营业收入 307,036.27 万元、378,090.17 万元和 448,623.24 万元。公司业务发展良好，收入稳定增长，为公司偿付债务提供有力支撑。

2) 公司的偿债能力指标情况

报告期各期末，公司主要偿债能力指标情况如下：

项目	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31
流动比率（倍）	1.12	1.18	1.07
速动比率（倍）	0.84	0.82	0.82
资产负债率（合并）	70.59%	67.25%	69.19%
项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	37,624.36	29,380.11	20,161.54
利息保障倍数（倍）	4.05	3.95	3.90

注：上述财务指标计算公式如下：

- (1) 流动比率=流动资产/流动负债；
- (2) 速动比率=(流动资产-存货-预付款项)/流动负债；
- (3) 资产负债率=(总负债/总资产)×100%；
- (4) 息税折旧摊销前利润=净利润+企业所得税+利息支出+折旧+摊销；
- (5) 利息保障倍数=息税前利润/利息支出

如上表所示，报告期各期末，公司偿债能力指标中流动比率和速动比率整体稳定，息税折旧摊销前利润及利息保障倍数逐年提高，公司具备较好的偿债能力。

此外，截至 2024 年 5 月 31 日，公司及子公司尚未使用的银行授信额度为 89,950 万元。该等银行授信为公司的偿债能力提供了额外保障，公司在必要时可获取稳定的银行借款对将到期的抵押借款予以置换。

3) 公司历史偿债情况

报告期内，公司及子公司均严格按照与借款银行之间的合同约定履行合同义务，不存在到期未清偿银行借款的情形。根据公司及子公司企业信用报告，报告期内公司及子公司资信状况良好，不存在不良负债余额。截至本问询函回复出具日，公司未发生可能导致抵押权实现的情形。

(3) 上述房屋建筑物、土地使用权是否存在被处置的风险，是否影响发行人的资产完整性及持续经营能力

报告期内，公司不断深耕以新能源汽车企业为代表的头部客户，业务整体发展良好，经营规模保持稳定增长。公司稳健的生产经营状况为公司的债务偿付提供了保障，公司各项偿债指标表现稳定。此外，公司及子公司尚未使用的银行授信额度亦进一步为公司的生产经营提供支持。

报告期内，公司按时偿还银行借款本息，未发生逾期还款情形，亦不存在因逾期偿还银行借款而被银行提起诉讼的情形。

综上，公司具备良好的偿债能力和历史偿债记录，设有抵押的房屋建筑物、土地使用权因公司无法偿还相应债务而被处置的风险较小。同时，根据《中华人民共和国民法典》等法律法规，被抵押的房产、土地在抵押期间并不发生财产所有权的转移。设有抵押的房屋建筑物、土地使用权仍可被公司用于日常生产经营，不影响公司的资产完整性及持续经营能力。

2、发行人拟采取的风险应对措施及充分性，并完善相关风险提示

就处于抵押状态的房屋建筑物、土地使用权存在的被处置的潜在风险，公司采取了如下风险应对措施：

(1) 加强公司现金流管理

公司未来将积极开拓市场，增加收入规模，并加强对应收账款的催收力度，加快客户回款速度，为公司带来稳定的现金流入，进一步提升公司偿债能力，降低偿债风险。

(2) 保持与多家银行的长期授信合作

报告期内，公司与多家银行保持了长期授信合作。截至 2024 年 5 月 31 日，公司及子公司尚未使用的银行授信额度为 89,950 万元。公司授信额度充裕，必要时可获取稳定的银行借款对将到期的抵押借款予以置换，以满足资金周转需求。

(3) 实际控制人出具专项承诺

就截至本问询函回复出具日处于抵押状态的房屋建筑物、土地使用权所存在的被处置的潜在风险，控股股东、实际控制人已出具承诺：“如公司或其子公司无法清偿到期债务导致公司及子公司所抵押的房产、土地面临被申请执行风险时，本人将立即采取包括但不限于向公司提供专项偿债资金、追加担保等措施，以化解公司或其子公司的债务危机，确保公司及其子公司的抵押房屋建筑物、土地使用权等不会因主债务无法按时清偿而被执行”。

综上，公司已通过多种方式降低及应对处于抵押状态的房屋建筑物、土地使用权存在的被处置的潜在风险，应对措施具有充分性。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”对短期偿债能力不足的风险披露如下：

“短期偿债能力不足的风险

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.07、1.18 和 1.12，速动比率分别为 0.82、0.82 和 0.84。报告期末流动比率和速动比率较 2021 年末已有所提高，公司的短期偿债能力有所增强。但随着公司业务规模的不断扩大，原材料采购规模同步增长，对流动资金的需求也有所上升，报告期各期，公司利息支出分别为 3,313.25 万元、5,021.70 万元和 6,590.79 万元，主要系公司由于流动资金需求增加导致银行借款规模增加。一旦公司的主要客户经营发生困难而不能及时支付货款，或者公司的主要供应商改变付款结算方式，都有可能造成公司流动资金的暂时紧张。报告期内，公司主要通过自身经营积累和银行借款解决资金需求，并

将部分房屋建筑物以及土地使用权向银行进行抵押,虽然公司在银行的信用等级较高,但若银行信贷政策发生重大变化,公司短期内可能存在偿债风险及抵押资产被处置的风险,若市场利率水平提升或者公司由于资金需求而银行借款规模进一步增加导致公司利息支出增加,将对公司经营业绩产生不利影响。”

(2) 说明主要产品生产过程涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理措施及处理能力,环保相关资质取得情况,是否存在或曾经存在超限排放的情形及相关整改情况,发行人日常监测及环保部门现场检查情况;结合环保设施的投资金额、建设及运行情况,说明环保投入、环保相关成本费用是否与处理发行人生产经营所产生污染相匹配;募投项目所采取的环保措施及环保合规性。

(一) 说明主要产品生产过程涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理措施及处理能力,环保相关资质取得情况,是否存在或曾经存在超限排放的情形及相关整改情况,发行人日常监测及环保部门现场检查情况

1、主要产品生产过程涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理措施及处理能力

根据公司及子公司建设项目环评相关文件、第三方检测机构出具的污染物检测报告等,公司及生产型子公司主要产品生产过程中,喷涂、注塑、切割、焊接、清洗等环节会涉及污染物排放,产生的污染物主要为废气、废水、噪声、固体废物。主要污染物名称、排放量、主要处理措施及处理能力如下:

公司名称	类型	主要污染物名称	污染物排放量		标准限值	主要处理措施	处理能力	
利来智造	废水	PH 值	7.8		6~9	生活污水通过市政污水管网排放至城市污水厂	达标后排放	
		悬浮物	10mg/L		400mg/L			
		化学需氧量	94mg/L		500mg/L			
		氨氮	1.64mg/L		45mg/L			
		总磷	0.12mg/L		8mg/L			
	噪声	噪声	昼间	58-60dB (A)		65dB (A)	选用低噪设备,采用厂房隔声减震确保厂界噪声达标排放	达标后排放
			夜间	46-48dB (A)		55dB (A)		

公司名称	类型	主要污染物名称	污染物排放量	标准限值	主要处理措施	处理能力	
天津利来	废水	PH 值	7.4	6~9	生活污水通过市政污水管网排放至城市污水厂	达标后排放	
		化学需氧量	218mg/L	500mg/L			
		五日生化需氧量	70.3mg/L	300mg/L			
		氨氮	15.8mg/L	45mg/L			
		总磷	7mg/L	8mg/L			
		总氮	33.2mg/L	70mg/L			
	石油类	10.1mg/L	15mg/L				
	昼间噪声		46-49dB (A)	65dB (A)	选用低噪设备,采用厂房隔声减震确保厂界噪声达标排放	达标后排放	
广东利来	废水	PH 值	7.2	6~9	生活污水通过市政污水管网排放至城市污水厂	达标后排放	
		化学需氧量	240mg/L	500mg/L			
		五日生化需氧量	72.7mg/L	300mg/L			
		悬浮物	29mg/L	400mg/L			
		氨氮	18.5mg/L	-			
		总磷	2.6mg/L	-			
	废气	有组织废气	氮氧化物	48mg/m ³	120mg/m ³	对设备保养环节的污染,加强空气通风;对开料工序的污染,采用粉尘收尘装置进行处理;对于发电机尾气,通过水喷淋等高效处理设施处理后引至高空排放;对于厨房油烟,经油烟净化器处理后排放	达标后排放
			二氧化硫	41mg/m ³	500mg/m ³		
			颗粒物	<20mg/m ³	120mg/m ³		
		烟气黑度(林格曼黑度)	<1 级	≤1 级			
	无组织废气	总悬浮颗粒物	0.234-0.466mg/m ³	1.0mg/m ³	项目设备配套有粉尘收尘装置对粉尘进行处理	达标后排放	
噪声	昼间		60.4-62.9dB (A)	65dB (A)	通过墙体隔音、减振、消声器、隔音门窗、车间封闭等措施控制噪声	达标后排放	
	夜间		48.6-50.8dB (A)	55dB (A)			
利来星辰	废水	PH 值	7.83	6~9	生活污水及生产废水(冷却塔排水)经市政污水管道后接入园区污水厂处理,达标后尾水排入吴淞江;生产废水(喷漆废水)	达标后排放	
		化学需氧量	297.33mg/L	500mg/L			
		悬浮物	12.67mg/L	400mg/L			
		氨氮	29mg/L	45mg/L			

公司名称	类型	主要污染物名称	污染物排放量	标准限值	主要处理措施	处理能力
		总磷	4.57mg/L	8mg/L	经场内污水站处理后进入喷漆房循环使用,喷漆废水不排放	
		总氮	47.37mg/L	70mg/L		
	废气	非甲烷总烃	0.87-1.15mg/m ³	6mg/m ³	天然气燃烧废气经低氮燃烧后通过 15 米高 3#排气筒排放; 喷粉废气经静电喷涂设备出风口进入大旋风分离器+二级滤芯式过滤器处理后通过 15 米高 4#排气筒排放; 固化及热洁废气经水洗塔+活性炭处理后通过 15 米高 5#排气筒排放; 前处理烘干废气通过 6#排气筒排放; 污水站废气经水洗塔+二级活性炭处理后由 7#排气筒排放	达标后排放
	噪声	昼间	54-58dB (A)	65dB (A)	通过隔声、减震、吸声等降噪等措施处理	达标后排放
		夜间	48-50dB (A)	55dB (A)		
斯迪兰德	废水	化学需氧量	114mg/L	500mg/L	食堂废水由隔油池处理后接管至秦源污水处理厂、生活污水由化粪池处理后接管至秦源污水处理厂、清洗废水由污水处理站处理后接管至秦源污水处理厂	达标后排放
		悬浮物	20mg/L	400mg/L		
		氨氮	15.4mg/L	45mg/L		
		总磷	1.24mg/L	8mg/L		
		pH	7.5	6~9		
	噪声	昼间噪声	55.0-56.1dB (A)	65dB (A)	产噪设备经设备减震、厂房隔声及距离衰减后使厂界噪声满足要求。	达标后排放
	废气	挥发性有机物	0.442mg/m ³	80mg/m ³	打磨、焊接、切割过程中产生的粉尘或烟尘以及固化废气由集气罩收集后经布袋除尘器处理后通过 15m 排气筒排放; 清洗、干燥过程中产生的油雾废气经管道密闭收集后通入 1 套油雾净化器+两道活性炭处理后经过 1 根 15m 高排气筒排放; 喷塑粉尘由旋风除尘+过滤器收集处理后通过 15m 排气筒排放; 固化烘干、丝印烘干、网版清洗过程中产生的废气经集气罩收集进入喷淋塔+除雾器+两道活性炭吸附装	达标后排放
低浓度颗粒物	2.4mg/m ³	3.5mg/m ³				

公司名称	类型	主要污染物名称	污染物排放量	标准限值	主要处理措施	处理能力
					置处理后通过 15m 排气筒排放	
安徽捷步	废水	PH 值	8.2	6~9	生活污水经化粪池预处理后排入杭埠镇污水处理厂处理。生产废水经厂区污水处理站（气浮、水解酸化、接触氧化、二次沉淀等）预处理后排入杭埠镇污水处理厂处理	达标后排放
		化学需氧量	199mg/L	350mg/L		
		生化需氧量	78.9mg/L	-		
		悬浮物	33mg/L	220mg/L		
		氟化物	2.58mg/L	10mg/L		
		氨氮	28.6mg/L	30mg/L		
	噪声	昼间	52-58dB (A)	65dB (A)	选用低噪声设备，采取车间建筑物隔声降噪，距离衰减等措施	达标后排放
		夜间	51-55dB (A)	55dB (A)		
	废气	颗粒物	16.1mg/m ³	30mg/m ³	焊接烟尘经中央集气管道统一收集后进入布袋除尘器处理，尾气通过 15m 高排气筒排放；电泳线废气（含电泳废气及电泳后烘干废气）经管道收集后进入板式+袋式粉尘过滤器+蓄热式热力氧化炉（RTO）处理，尾气通过 15m 高排气筒排放；喷塑房封闭，喷塑粉尘经大旋风+脉冲滤芯粉末回收系统处理。喷塑烘干区域封闭，废气经管道收集后进入喷淋塔+板式+袋式粉尘过滤器+活性炭吸附装置处理，尾气通过 15m 高排气筒排放	达标后排放
		氮氧化物	13.9mg/m ³	200mg/m ³		
非甲烷总烃		13.2mg/m ³	70mg/m ³			
利来汽配	噪声	昼间	56.3-57.2dB (A)	65dB (A)	选用低噪声设备，合理布局，减震、以及距离衰减等措施	达标后排放
		夜间	45.6-46.6dB (A)	55dB (A)		
	废水	化学需氧量	102mg/L	500mg/L	生活污水接入纳污管网，接管至常熟市董浜污水处理有限公司处理	达标后排放
		悬浮物	32mg/L	400mg/L		
		氨氮	10.6mg/L	35mg/L		
		总磷	1.9mg/L	8mg/L		
		总氮	33.7mg/L	40mg/L		
	废气	非甲烷总烃	0.99mg/m ³	4mg/m ³	加强车间通风，产生的废气经过收集后车间无组织排放	达标后排放
总悬浮颗粒物		0.448mg/m ³	0.5mg/m ³			

公司名称	类型	主要污染物名称	污染物排放量	标准限值	主要处理措施	处理能力
常熟利来	废水	化学需氧量	79mg/L	500mg/L	生活污水采取化粪池措施后通过污水管道排放至市政管网	达标后排放
		悬浮物	13mg/L	400mg/L		
		氨氮	7.64mg/L	35mg/L		
		总磷	0.94mg/L	8mg/L		
		总氮	9.40mg/L	40mg/L		
	废气	总悬浮颗粒物（无组织废气）	0.43mg/m ³	0.5mg/m ³	-	达标后排放
噪声	昼间	53.2-57.2dB（A）	65dB（A）	设备减震，利用厂房隔声	达标后排放	
	夜间	46.4-47.2dB（A）	55dB（A）			
武汉利来	废水	PH 值	8.3	6-9	生活污水采取化粪池措施后排入黄陵污水处理厂	达标后排放
		化学需氧量	10mg/L	500mg/L		
		悬浮物	207.5mg/L	400mg/L		
		氨氮	0.446mg/L	-		
	噪声	厂界噪声	昼间	50.5-53dB（A）	65dB（A）	选用低噪声设备，合理布局，减震、以及距离衰减等措施
夜间			40.1-43.2dB（A）	55dB（A）		

注：报告期内，公司及子公司定期委托第三方环境监测机构对各项污染物排放情况进行监测，表格所列污染物排放量为截至 2024 年 5 月 31 日最近一次监测报告数据

公司及下属生产型子公司已就生产过程中涉及污染制定了专业化的处理和保障措施，保证各项指标合格后对外排放，处理能力能够符合相关排放要求。

2、环保相关资质取得情况

公司及下属生产子公司均取得了必要的环保资质，具体如下：

序号	持有人	证书名称	发证机关	编号	发证日期
1	利来智造	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	913205947615044732001Z	2020.05.27
2	安徽捷步	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91341523MA2TRPB7XJ001Y	2023.04.24
3	利来星辰	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91320594743127619W002Y	2023.04.11
4	利来汽配	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	913205815725883565001W	2020.03.17
5	斯迪兰德	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	913201176749310047001Z	2020.04.10
6	广东利来	固定污染源排	全国排污许可	91441900618366290P001X	2020.04.13

序号	持有人	证书名称	发证机关	编号	发证日期
		污登记回执	信息管理平台		
7	天津利来	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91120222MA07FUPY43001W	2023.03.27
8	武汉利来	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91420100MA4F5N5F26001X	2023.11.10
9	武汉捷步	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91420111MAC98M6C78001Z	2024.03.04
10	利来汽配武汉分公司	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91420100MA4KY6Y86H001W	2020.06.30
11	常熟利来	固定污染源排污登记回执	全国排污许可信息管理平台	91320581MA1MK3F1XC001Y	2020.10.09

注：瑞卡德承租利来汽配的厂房用于生产经营，在出租方的排污许可范围内排污

如上表所示，公司及下属生产子公司均根据需要取得了必要的环保资质，符合环境保护的法律法规和相关要求。

3、是否存在或曾经存在超限排放的情形及相关整改情况，发行人日常监测及环保部门现场检查情况

(1) 是否存在或曾经存在超限排放的情形及相关整改情况的分析

针对主要污染物，公司及生产型子公司聘请了第三方环保监测机构对其废气、废水等排放情况进行检测，并出具检测报告。报告期内，根据第三方环保监测机构出具的报告，公司及子公司的废气及废水不存在超限排放的情形；子公司安徽捷步排放的厂界噪声曾经存在个别指标略超过标准限值的情况，上述子公司已在相关情形出现后进行了整改，整改完毕后排放均符合相关要求。

(2) 发行人日常监测情况

根据公司内部管理制度的规定，公司及生产型子公司派专人定期负责巡视废气、废水处理设备，记录设备运行状态以及是否存在异常情况，并形成书面检查记录保存。

此外，公司及生产型子公司还聘请了第三方环保监测机构，定期对废气、废水等排放情况进行检测并出具检测报告。

(3) 环保部门现场检查情况

报告期内，公司及子公司所在地环保主管部门不定期对公司及子公司的排污情况进行检查，公司及子公司均符合相关要求，报告期内，仅公司子公司斯迪兰

德因未提供环评审批项目备案表曾受到环保主管部门的行政处罚，不属于重大行政处罚且斯迪兰德已完成整改，除上述处罚外，公司及子公司未有受到环保主管机关行政处罚的情形。

(二) 结合环保设施的投资金额、建设及运行情况，说明环保投入、环保相关成本费用是否与处理发行人生产经营所产生污染相匹配

1、环保设施的投资金额、建设及运行情况

报告期内，公司主要环保设施的投资金额、建设及运行情况如下：

年度	序号	投入主体	主要环保设施	投资金额（万元）	建设情况及运行情况
2023年度	1	安徽捷步	3#厂房污水处理工程	172.48	已建成并投入运行
	2	安徽捷步	电气工程-活性炭吸附装置	23.01	已建成并投入运行
	3	安徽捷步	电气工程-RTO装置	81.42	已建成并投入运行
	4	利来星辰	环保在线监测系统	16.33	已建成并投入运行
	5	利来星辰	废水处理设备	87.16	已建成并投入运行
	6	斯迪兰德	环保设备	13.98	已建成并投入运行
	合计			394.37	/
2022年度	1	广东利来	固废联网监控系统设备	2.06	已建成并投入运行
	2	斯迪兰德	粉末除尘设备	54.87	已建成并投入运行
	3	斯迪兰德	吸尘打磨环保操作台	1.60	已建成并投入运行
	合计			58.52	/
2021年度	1	斯迪兰德	废气处理设备	6.35	已建成并投入运行
	合计			6.35	/

报告期内，公司环保处理设备投资金额分别为 6.35 万元、58.52 万元和 394.37 万元，公司各项环保设施均已建成并投入运行，运行情况良好。

2、环保投入、环保相关成本费用与处理发行人生产经营所产生污染相匹配

报告期内，公司及子公司环保投入主要系废水和废气处理设备投资，环保相关成本费用主要系公司及子公司日常生产经营活动中为防治污染而发生的直接费用，包括污染物废弃物处理费、环保监测检测费、物料消耗等。

报告期内，公司在环境保护方面的投入情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
环保投入（万元）	394.37	58.52	6.35
环保相关成本费用（万元）	115.18	93.36	62.48
合计（万元）	509.55	151.88	68.82

报告期内，公司的环保投入及相关费用成本支出金额分别为 68.82 万元、151.88 万元和 509.55 万元，其中 2023 年度发行人环保支出金额较高，主要系部分子公司新增购置环保设备所致。

公司所处行业不属于高污染行业，主要污染物排放较少且处置较为简单，无需高额环保支出。报告期内，公司的环保投入和相关成本费用支出总额整体随公司生产经营规模的扩大而增加，环保投入、环保相关成本费用与处理生产经营所产生的污染相匹配。

（三）募投项目所采取的环保措施及环保合规性

1、募投项目所采取的环保措施

公司募投项目所采取的环保措施具体如下：

项目名称	污染物类别	主要环保措施
新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（苏州）建设项目	废气	项目模具切割、成型、修整等工序会产生金属碎屑。金属碎屑颗粒较大，质量较重，通过自然沉降下落到收集槽，不会飘散在空气中形成粉尘。金属碎屑收集后交由专业公司回购。
	废水	正常生产过程中产生的污水及事故状态下污水全部经封闭管道收集后进行处理，进一步减少污染物浓度；厂区内地面采取了防渗措施；污水管线均为防渗效果明显的玻璃钢管。
	噪声	根据本项目噪声源特征，在设计和设备采购阶段，优先选用低噪声设备，从而从声源上降低设备本身的噪声。对风机可采用消声器降噪。对于各生产加工环节中噪声较为突出的，且又难以对声源进行降噪可能的设备，采用隔声降噪、局部吸声技术。对于产噪较大的独立设备，采用固定或密封式隔声罩以及局部隔声罩，将噪声影响控制在较小范围内。
	固体废物	项目产生的一般工业固废为废金属边角料、废注塑料、废模金属边角料、废包装材料等。生产车间产生的固体废弃物分类收集，并于专门的存放场所存放，及时回收或清运。
新能源及新能源汽车合金材料加工生产基	废气	项目模具切割、成型、修整等工序会产生金属碎屑。金属碎屑颗粒较大，质量较重，通过自然沉降下落

项目名称	污染物类别	主要环保措施
地（安徽）项目		到收集槽，不会飘散在空气中形成粉尘。金属碎屑收集后交由专业公司回购。
	废水	正常生产过程中产生的污水及事故状态下污水全部经封闭管道收集后进行处理，进一步减少污染物浓度；厂区内地面采取了防渗措施；污水管线均为防渗效果明显的玻璃钢管。
	噪声	根据本项目噪声源特征，在设计和设备采购阶段，优先选用低噪声设备，从而从声源上降低设备本身的噪声。对风机可采用消声器降噪。对于各生产加工环节中噪声较为突出的，且又难以对声源进行降噪可能的设备，采用隔声降噪、局部吸声技术。对于产噪较大的独立设备，采用固定或密封式隔声罩以及局部隔声罩，将噪声影响控制在较小范围内。
	固体废物	项目产生的一般工业固废为废金属边角料、废注塑料、废模金属边角料、废包装材料等。生产车间产生的固体废弃物分类收集，并于专门的存放场所存放，及时回收或清运。
研发中心及总部基地建设项目		本项目运营过程中，不涉及工业生产，因此项目在建成运营过程中不存在环境污染。项目将依规定严格执行环境保护措施与主体工程建设，时刻遵循环保相关规定，对建设过程中排放的废气、废水和固体废弃物等相关污染源进行高标准管控。

2、募投项目的环保合规性

公司本次募集资金投资项目已办理环境影响评价相关手续，具体如下：

序号	项目名称	实施主体	环评批复
1	新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（苏州）建设项目	利来智造	建设项目环境影响登记表 （备案号：20233205000100001379）
2	新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（安徽）项目	安徽利来	根据淮南市寿县生态环境分局出具的《关于安徽利来汽车技术有限公司建设项目的函》，该项目主要生产工艺为剪切，根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021版）》，该项目不纳入建设项目环境影响评价管理
3	研发中心及总部基地建设项目	利来智造	建设项目环境影响登记表 （备案号：20233205000100001379）
4	补充流动资金项目	利来智造	不适用

综上，公司本次募投项目已对生产过程中可能产生的主要污染物采取了必要的环保措施，并根据主管部门的要求办理了环境影响评价相关手续，具备合规性。

二、保荐人、发行人律师说明

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并按照《监管规则适用指引——发行类第4号》4-14 相关规定说明对发行人环保问题的核查情况。

（一）保荐人、发行人律师发表明确意见

针对上述事项，保荐人及发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、取得并核查了发行人的不动产权证、发行人及子公司所在地不动产登记中心的查询信息；取得并核查了发行人的《企业信用报告》、正在履行的借款合同、抵押合同及李六顺与高坚霄向公司提供关联担保的相关合同；实地查看发行人房产及土地情况；查阅申报会计师出具的审计报告；查阅中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）等网站，核查报告期内发行人是否存在因逾期偿还银行借款而被银行提起诉讼的情形；查阅公司出具的说明、银行授信额度佐证资料、实际控制人就处于抵押状态的房屋建筑物、土地使用权所存在的被处置的潜在风险出具的承诺；

2、取得并审阅发行人已建项目和在建项目的环境影响评价文件、第三方检测机构出具的污染物检测报告，并现场查看发行人环保设施的运行情况；取得并查阅发行人环保资质文件；取得并查阅发行人内部管理制度、废气、废水处理设备的日常检查记录；查阅发行人主要环保设施投资、环保成本费用投入的明细表；查阅发行人募投项目的可行性研究报告、环评批复文件、相关环境保护主管部门出具的证明。

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、报告期内，发行人将部分房屋建筑物、土地使用权抵押，用于为公司及子公司向银行借款提供抵押担保，除抵押物担保外，一般由实际控制人对相关借款提供连带责任担保。发行人经营规模保持稳定增长，各项偿债指标表现稳定，尚有未使用的银行授信额度，具备良好的偿债能力和历史偿债记录，设有抵押的土地使用权、房屋所有权被实施抵押权处置的风险较小，发行人房屋建筑物和土地使用权被用于抵押不影响发行人的资产完整性及持续经营能力，发行人已采取了有效的风险应对措施，并完善了相关风险提示；

2、发行人公司及下属生产子公司已就生产过程中涉及的污染制定了专业化的处理和保障措施，保证各项指标合格后对外排放，处理能力能够符合相关排放要求，发行人及下属生产子公司均根据需要取得了必要的环保资质，符合环境保护的法律法规和相关要求；报告期内，发行人及子公司所在地环保主管部门不定

期对发行人及子公司的排污情况进行检查，发行人及子公司均符合相关要求，其中仅子公司斯迪兰德因未提供环评审批项目备案表曾受到环保主管部门的行政处罚，不属于重大行政处罚且子公司已完成整改，除上述处罚外，发行人及子公司未有受到环保主管机关行政处罚的情形；发行人主要环保设施建设及运行情况良好，环保投资和成本费用支出总体随公司当期生产经营规模的变化而变化，环保投入、环保相关成本费用与处理生产经营所产生的污染相匹配；发行人相关募投项目已对生产过程中可能产生的主要污染物采取了必要的环保措施，并根据主管部门要求办理了环境影响评价相关手续，具备合规性。

（二）按照《监管规则适用指引——发行类第 4 号》 4-14 相关规定说明对发行人环保问题的核查情况

根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-14，发行人应当在招股说明书中充分做好相关信息披露，包括：生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力；报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额等；公司生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求，发行人若发生环保事故或受到行政处罚的，应披露原因、经过等具体情况，发行人是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的有关规定。

保荐人和发行人律师应对发行人的环保情况进行核查，包括：是否符合国家和地方环保要求，已建项目和已经开工的在建项目是否履行环评手续，发行人排污达标检测情况和环保部门现场检查情况，发行人是否发生环保事故或重大群体性的环保事件，有关发行人环保的媒体报道。

在对发行人全面系统核查基础上，保荐人和发行人律师应对发行人生产经营总体是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确意见，发行人曾发生环保事故或因环保问题受到处罚的，保荐人和发行人律师应对是否构成重大违法行为发表明确意见。

1、招股说明书中对环保相关信息的披露

(1) 发行人在招股说明书中的披露情况

1) 发行人应当在招股说明书中充分做好相关信息披露，包括：生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力；报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额等

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“七、发行人安全生产与环境保护情况”之“(二) 环境保护情况”中对相关信息进行了披露。

2) 发行人生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求，发行人若发生环保事故或受到行政处罚的，应披露原因、经过等具体情况，发行人是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的有关规定。

发行人及子公司主要已建项目、已经开工的在建项目及本次募集资金投资项目已履行环评相关手续，符合国家和地方环保要求；报告期内，子公司斯迪兰德因未提供环评审批项目备案表曾受到环保主管部门行政处罚，其已完成整改且不属于重大行政处罚。除前述处罚外，发行人及子公司未有受到环保主管机关行政处罚的情形。

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“七、发行人安全生产与环境保护情况”之“(二) 环境保护情况”之“5、合法合规情况”以及“第八节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内违法违规情况”中对相关信息进行了披露。

(2) 保荐人、发行人律师对上述披露事项的核查情况

针对发行人披露的上述事项，保荐人、发行人律师主要执行了如下核查程序：

取得并审阅发行人已建项目和在建项目的环境影响评价文件、第三方检测机构出具的污染物检测报告，并现场查看发行人环保设施的运行情况；取得并查阅发行人环保资质文件；取得并查阅发行人内部管理制度、废气、废水处理设备的日常检查记录；查阅发行人主要环保设施投资、环保成本费用投入的明细表；查

阅发行人募投项目的可行性研究报告、环评批复文件、相关环境保护主管部门出具的证明。

经核查，保荐人、发行人律师认为发行人已按《监管规则适用指引——发行类第4号》4-14的要求在招股说明书中进行相关信息披露。

2、保荐人和发行人律师对发行人的环保情况进行的核查

(1) 公司生产经营符合国家和地方环保要求

经核查发行人及子公司已建项目和在建项目的环境影响评价文件、发行人出具的说明，报告期内发行人及子公司受到环保主管部门行政处罚及相关说明文件等，以及检索发行人及子公司辖区内生态环境主管部门等网站的公开信息。报告期内，发行人及子公司主要已建项目和已经开工的在建项目已履行环评相关手续，除子公司斯迪兰德曾受到环保主管部门行政处罚但不属于重大行政处罚且已完成整改外，发行人及子公司生产经营符合国家和地方环保法规和要求，未有受到环保主管机关重大行政处罚的情形。

(2) 公司及其子公司的已建项目和已经开工的在建项目均已履行环评手续

保荐人及发行人律师核查了发行人及其子公司已建项目和已经开工的在建项目的环评批复及竣工验收相关文件，具体如下：

序号	所属主体	项目名称	建设项目环评批复	竣工验收情况
1	利来汽配	年产 1,000 万件汽车冲压/焊接件、200 套汽车冲压磨具、6 万吨汽车钢材剪切配套生产迁建项目	2014年6月25日，常熟市环境保护局下发《关于苏州利来汽车配件有限公司年产1000万件汽车冲压/焊接件、200套汽车冲压磨具、6万吨汽车钢材剪切配套生产迁建项目环境影响报告表的批复》（常环建[2014]266号）	2017年5月27日，常熟市环境保护局下发《关于苏州利来汽车配件有限公司年产 1,000 万件汽车冲压/焊接件、200 套汽车冲压磨具、6 万吨汽车钢材剪切配套生产迁建项目竣工环保验收申请的审核意见》（常环建验[2017]57号）
2	利来汽配	新建自产汽车冲压件、配套生产的汽车钢材检测及汽车模具研发项目	2015年6月10日，常熟市环境保护局下发《关于苏州利来汽车配件有限公司新建自产汽车冲压件、配套生产的汽车钢材检测及汽车模具研发项目环境影响报告表的批复》（常环建[2015]160号）	2017年5月27日，常熟市环境保护局下发《关于对苏州利来汽车配件有限公司新建自产汽车冲压件（1000万件/年）、配套生产的汽车钢材（6万吨/年）检测及汽车模具研发（200套/年）项目第一阶段竣工

序号	所属主体	项目名称	建设项目环评批复	竣工验收情况
				环保验收申请的审核意见》（常环建验[2017]56号）
3	利来汽配	新建汽车铝材剪切加工及汽车底盘总成焊接生产项目	2015年11月4日，常熟市环境保护局下发《关于苏州利来汽车配件有限公司新建汽车铝材剪切加工及汽车底盘总成焊接生产项目环境影响报告表的批复》（常环建[2015]327号）	2019年10月，利来汽配联合专家组自主验收，已通过环评验收并公示
4	利来汽配	扩建汽车冲压件、冲压模具项目	2019年5月21日，常熟市环境保护局下发《关于扩建汽车冲压件、冲压模具项目环境影响报告表的批复》（常环建[2019]335号）	2022年7月，利来汽配联合专家组自主验收，已通过环评验收并公示
5	发行人	年切割加工钢卷20万吨	2007年1月8日，苏州工业园区环境保护局下发《建设项目环保审批意见》，同意建设该项目。	2009年11月27日，苏州工业园区环境保护局下发《环保工程验收合格通知书》，同意该项目投入生产。
6	发行人	年切割钢卷25万吨扩建项目	环境影响登记表备案号：20183205000100000941	无需环保验收
7	天津利来	建设年产5万吨汽车零部件项目	根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》，本项目属于豁免环境影响评价手续办理的建设项目	
8	广东利来	东莞顶峰金属制品有限公司（迁扩建）	2011年3月4日，东莞市环境保护局下发《关于东莞顶峰金属制品有限公司（迁扩建）建设项目环境影响报告表的批复意见》（东环建（常）[2011]73号）	2013年1月7日，东莞市环境保护局下发《关于东莞顶峰金属制品有限公司（二次扩建）建设项目竣工环境保护验收意见的函》（东环建（常）[2013]7号），同意该单位建设项目通过验收。
9	广东利来	东莞顶峰金属制品有限公司（二次扩建）	2012年7月10日，东莞市环境保护局下发《关于东莞顶峰金属制品有限公司（二次扩建）建设项目环境影响报告表的批复意见》（东环建（常）[2012]178号）	
10	广东利来	东莞顶峰金属制品有限公司（三次扩建）	2013年3月13日，东莞市环境保护局下发《关于东莞顶峰金属制品有限公司（三次扩建建设项目环境影响报告表的批复意见》（东环建（常）[2013]69号）	2014年8月12日，东莞市环境保护局下发《关于东莞顶峰金属制品有限公司（三次扩建）建设项目竣工环境保护验收意见的函》（东环建（常）[2014]464号）。
11	利来智造武汉分公司	卷板钢材加工和汽车金属零部件生产项目	2018年3月21日，武汉经济技术开发区（汉南区）行政审批局下发《关于苏州利来钢铁有限公司武汉分公司卷板钢材加工和汽车金属零部件生产	2019年1月22日，利来智造武汉分公司联合专家组自主验收，已通过环评验收并公示。

序号	所属主体	项目名称	建设项目环评批复	竣工验收情况
			项目环境影响报告表的批复》 (武经开审批[2018]42号)	
12	利来星辰	苏州市利来星辰塑业科技有限公司搬迁项目,建设规模:年产注塑件60万套,组装件20万套,洗衣机控制面板喷涂10万套	2011年1月18日,苏州工业园区环境保护局出具《建设项目环保审批意见》	2014年9月,苏州工业园区环境保护局下发苏园环监字(2014)第072号
13	利来星辰	注塑件扩建项目	2022年9月22日,苏州工业园区生态环境局下发《建设项目环保审批意见》(档案编号:002490500)	2022年12月,利来星辰联合专家组自主验收,已通过环评验收并公示
14	利来星辰	苏州市利来星辰塑业科技有限公司年产150万套智能家电配件项目	2023年2月21日,苏州工业园区生态环境局出具《苏州工业园区建设项目环保审批意见》(审批文号:20230027)	2024年6月,利来星辰联合专家组自主验收,已通过环评验收并公示
15	斯迪兰德	生产200万件智能家电零部件的全自动生产线技术改造项目	2018年8月13日,南京市溧水区环境保护局下发《关于对<南京斯迪兰德机械科技有限公司年产200万件智能家电零部件的全自动生产线技术改造项目环境影响报告表>的批复》(溧环审[2018]67号),认为该项目基本可行。	2020年11月,斯迪兰德联合专家组自主验收,已通过环评验收并公示
16	斯迪兰德	年产1万吨钢板冲压件项目	2008年7月23日溧水县环境保护局下发文件(溧环审[2008]193号)	2016年12月16日取得了建设项目环境保护大排查企业自查评估报告备案
17	斯迪兰德	南京斯迪兰德机械科技有限公司年产500万件自动化生产线机械设备技术改造项目	2023年3月13日南京市生态环境局下发《关于南京斯迪兰德机械科技有限公司年产500万件自动化生产线机械设备技术改造项目环境影响报告表的批复》(宁环(溧)建[2023]20号)	尚未达到环保验收条件
18	斯迪兰德	年产500万件显示屏配件生产线扩建项目	环评批复正在办理中	
19	常熟利来	新建铝材加工项目	环境影响登记表备案号:201932058100000027	无需环保验收
20	安徽捷步	新能源汽车及家电零部件生产基地建设项目(新建年产汽车零部件2000万件、液晶显示零	2020年10月9日,六安市生态环境局下发《六安市生态环境局关于安徽捷步工业有限公司新能源汽车及家电零部件生产基地建设项目环境影响报告书的批复》(六环评	2023年8月,安徽捷步联合专家组自主验收,已通过环评验收并公示

序号	所属主体	项目名称	建设项目环评批复	竣工验收情况
		部件1000万件、 家电配件600万件	[2020]17号)	
21	安徽捷步	新建汽车金属件磷化处理线项目	预计于2024年底前取得环评批复。	
22	安徽利来	新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工	2024年4月18日，淮南市生产环境局下发《关于安徽利来汽车技术有限公司新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工环境影响报告表的批复》（寿环审复[2024]14号）	尚未达到环保验收条件

注：根据中华人民共和国生态环境部《关于环评登记表项目是否要进行环保验收的回复》，“按照现行法律法规，对编制环境影响登记表的建设项目没有作出竣工环保验收要求，即不需要对编制环境影响登记表的建设项目开展环保验收。”因此，上表中仅填报环境影响登记表的项目无需进行环保验收

（3）发行人排污达标检测情况

经核查，发行人及子公司均已取得必要的排污许可资质。

报告期内，发行人及生产型子公司聘请了第三方环保监测机构，定期对其废气、废水等排放进行了检测，并出具检测报告。报告期内，根据第三方环保监测机构出具的报告，发行人及子公司的废气及废水不存在超限排放的情形；子公司安徽捷步排放的厂界噪声曾经存在个别指标略超过标准限值的情况，上述子公司已在相关情形出现后进行了整改，整改完毕后排放均符合相关要求。

（4）环保部门现场检查情况

报告期内，发行人及子公司所在地环保主管部门会不定期对发行人及子公司的排污情况进行检查。发行人及子公司均符合相关要求。

报告期内，仅发行人子公司斯迪兰德因未提供环评审批项目备案表曾受到环保主管部门的行政处罚，不属于重大行政处罚且子公司已完成整改，除上述处罚外，发行人及子公司未有受到环保主管机关行政处罚的情形。

（5）发行人未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关环境污染事故、重大群体性环保事件以及其他环保问题的媒体报道

保荐人及发行人律师取得了发行人出具的说明、环保主管部门出具的证明，查询发行人及其子公司所在地环保部门网站，登录互联网搜索引擎检索发行人及其子公司环保有关的媒体报道。

经核查，发行人及子公司未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关环境污染事故、重大群体性环保事件以及其他环保问题的媒体报道。

3、保荐人和发行人律师发表明确意见

针对发行人披露的上述事项，保荐人、发行人律师主要执行了如下核查程序：

取得了环保主管部门出具的证明，查询发行人及其子公司所在地环保部门网站，登录互联网搜索引擎检索发行人及其子公司环保有关的媒体报道；取得并审阅发行人及子公司已建项目和在建项目的环境影响评价文件、第三方检测机构出具的污染物检测报告，并现场查看发行人及子公司环保设施的运行情况；取得并查阅发行人及子公司内部管理制度、废气、废水处理设备的日常检查记录；查阅发行人及子公司主要环保设施投资、环保成本费用投入的明细表；查阅发行人募投项目的可行性研究报告、环评批复文件、相关环境保护主管部门出具的证明。

经核查，保荐人、发行人律师认为，报告期内，发行人的生产经营总体符合国家和地方环保要求，发行人已建项目和已经开工的在建项目均已履行环评手续，发行人及子公司均已取得必要的排污许可资质。报告期内，根据第三方环保监测机构出具的报告，发行人及子公司的废气及废水不存在超限排放的情形；个别子公司排放的厂界噪声曾经存在个别指标略超过标准限值的情况，整改完毕后排放均符合相关要求。报告期内，发行人及子公司所在地环保主管部门会不定期对发行人及子公司的排污情况进行检查，发行人及子公司均符合相关要求；发行人及子公司未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关环境污染事故、重大群体性环保事件以及其他环保问题的媒体报道。

问题 5 关于募投项目

申报材料显示：（1）本次发行拟募集 10.01 亿元，用于新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（苏州）建设项目、新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（安徽）项目等。（2）新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（苏州）建设项目拟使用募集资金 2,014.58 万元，用于土地购置。

请发行人：

（1）结合行业及技术发展趋势、发行人业务经营模式、主要项目地域分布、产能利用率、新增产能规模、在手订单及客户拓展情况等，说明新增产能消化计划，进一步论证募投项目的合理性、必要性。（2）说明募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度，对募投项目实施的影响。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（1）结合行业及技术发展趋势、发行人业务经营模式、主要项目地域分布、产能利用率、新增产能规模、在手订单及客户拓展情况等，说明新增产能消化计划，进一步论证募投项目的合理性、必要性

（一）行业及技术发展趋势

近年来，汽车零部件行业蓬勃发展，特别是以新能源汽车零部件行业的快速发展尤为瞩目，公司紧扣市场发展机遇，募投项目主要围绕汽车零部件行业布局，目前的行业及技术发展趋势如下：

1、产业链逐渐向亚洲，特别是中国转移

在美国、日本和欧洲等发达国家和地区，汽车的生产 and 消费已经接近饱和状态，进入了品质提升和精品汽车消费的阶段，相比之下，以中国、印度、墨西哥等为代表的新兴市场汽车需求量则日益增长。在新兴市场汽车需求不断增长、劳动力供给充足的背景下，全球的汽车产业链逐步向亚洲，特别是中国地区转移。2012 年至 2023 年，中国在全球汽车生产中的产量占比从 22.90% 增长至 32.24%，中国逐步在全球汽车产业链中占据更加重要的地位。

2、行业集中度上升，头部企业市场占有率逐步提高

剪切件市场行业内企业数量众多，市场空间较大，整体呈现出头部集中与长尾并存的特点。头部企业主要包括少数凭借较强的技术实力和品牌影响力的大型钢铝厂旗下的剪切件生产加工企业，以及具有较强的市场适应性和灵活性，可以快速响应市场变化的少数大型民营剪切件生产加工企业。与此同时，长尾的大量中小型剪切加工企业存在生产工艺薄弱、与主机厂配套的跨区域及时供货能力不足等问题，在市场竞争中往往处于劣势。近年来随着新能源汽车行业的快速发展，铝材剪切件市场呈现出市场需求持续扩大的趋势，行业内的头部企业凭借规模、工艺等先发优势，不断扩大市场份额。此外，下游车厂出于车辆性能、安全等考虑，对零部件供应商往往设有严格的要求，为了保证供应的稳定性，双方一般会保持长期稳定的合作关系。因此具备良好生产工艺、能够及时交付、规模优势明显的头部零部件企业的市占率随着行业的发展有望进一步提高。

3、新能源化、轻量化带来行业发展新机遇

在低碳经济转型的驱动下，新能源汽车行业呈现蓬勃发展态势。根据中国汽车工业协会的数据，国内新能源汽车产销量分别从 2011 年度的 0.8 万辆和 0.8 万辆增长至 2023 年度的 959 万辆和 950 万辆，年均复合增长率分别达到 80.53% 和 80.39%。新能源汽车行业的高速增长将大幅带动汽车零部件行业的发展，市场增量空间较大。

伴随新能源汽车的快速发展和延长续航里程的需求推动，汽车轻量化也成为汽车行业发展的主流方向之一。采用轻量铝合金材料或高强度钢材料成为各汽车零部件供应商生产工艺的发展方向。目前轻量化零部件的应用趋势明显，铝制汽车零部件等轻量化产品具有较大的市场空间且市场发展态势良好，相关的行业将在汽车轻量化趋势中显著受益。未来，新能源化、轻量化将给汽车及汽车零部件行业带来进一步的业务发展机会，市场潜力巨大。

综上，公司募投项目所生产的零部件产品由于产业链逐步向中国转移，行业市场空间将进一步扩大，同时行业竞争格局呈现头部集中的趋势。技术发展趋势方面，新能源化、轻量化的趋势也将为行业带来新的增长契机。因此，公司募投方向与行业及技术发展趋势相符，募投项目生产产品与增长的市场需求相契合，

公司的募投项目具有合理性和必要性。

（二）发行人业务经营模式

公司主要为汽车和家电生产企业及配套厂商提供钢铝材零部件，业务模式成熟稳定。从采购模式来看，公司主要的原材料是各种型号的钢卷、铝卷。公司根据客户订单需求、库存情况，确定供应商并制定整体采购计划。公司的原材料采购以远期采购为主，现货采购为辅。从生产模式来看，公司主要采用“以销定产”的生产方式。公司在取得产品订单后将产品规格以及技术参数提交项目团队，项目团队按照下游整车、家电制造商的要求进行相应的产品设计、工艺设计、模具开发与制造、产品调试与生产等。从销售模式来看，公司采用直销的销售模式。公司下游客户主要为国内优质的汽车、家电生产厂家或其配套商，客户需求具有一定的稳定性及可预见性，客户通常采用按月下单，同时向公司发出其未来 2-3 个月生产计划的合作模式。客户与公司确定产品价格、规格、数量等需求后，公司进行采购、生产，在达到客户需求后向客户进行销售。

综上，公司上游直接向钢铝材供应商采购，下游直接向汽车家电及其配套厂商销售，业务模式成熟稳定，与上下游建立了良好的合作关系，募投项目基于公司上述成熟的业务模式运行，具有合理性和可行性。

（三）主要项目地域分布

本次募投拟在苏州及安徽建设生产基地，并在苏州建立研发中心及总部基地。

苏州充分利用长三角汽车产业集群的优势，已形成了覆盖整车、零部件、汽车电子、新能源“三电”等细分领域的完备产业链，在全国汽车产业版图中占有重要地位。根据《苏州市汽车整车、电子及零部件产业创新集群行动计划（2023-2025 年）》，到 2025 年，全市汽车整车、电子及零部件产业规模达 6,000 亿元；到 2030 年，全市汽车产业力争总规模超万亿元。

2023 年，安徽省汽车产量 249.1 万辆，同比增长 48.1%；新能源汽车产量 86.8 万辆，居全国第 4 位，同比增长 60.5%，汽车及新能源汽车产量均创历史新高。安徽省已形成以奇瑞、江淮为代表的本土品牌，以蔚来为代表的造车新势力，以比亚迪为代表的国内头部企业，以大众安徽为代表的合资品牌的产业集群。为推进汽车产业的进一步发展，安徽省政府发布了一系列的产业支持政策。《安徽省

“十四五”汽车产业高质量发展规划》提出，到 2025 年，省内企业汽车生产规模超过 300 万辆，新能源汽车产量占比超过 40%；形成布局完整、结构合理的汽车零部件产业体系，零部件本地配套率超过 70%。《安徽省新能源汽车产业发展行动计划（2021—2023 年）》提出，到 2023 年，全省新能源汽车产量占全国比重 10% 以上。

因此，苏州及安徽预计未来将在新能源汽车领域实现高速发展，公司本次募投项目生产基地位于苏州及安徽可使公司更好地抓住上述地区快速发展的市场机遇，进而巩固公司在新能源汽车产业链的市场地位。此外，围绕公司现有研发及办公集群在苏州建设研发中心及总部基地，亦符合提升研发运营效率的实际需求。综上，本次募投项目的选址具有商业合理性。

（四）产能利用率及新增产能规模

公司本次募投项目生产的主要为剪切件产品，报告期内，公司剪切件产品的产能利用率总体保持在较高水平，具体情况如下：

单位：吨

年度	剪切件		
	产能	产量	产能利用率
2023 年度	327,398.28	320,591.31	97.92%
2022 年度	285,628.94	268,700.60	94.07%
2021 年度	240,513.82	219,667.17	91.33%

公司基于多年的积累，整合上游钢铝厂资源和下游终端用户需求，为客户提供优质的零部件供应服务，获得了业内众多知名客户的高度认可。报告期内，公司订单量逐年递增，现有生产线的产能利用率已经达到较高水平，随着公司生产经营规模快速扩大，现有产能已难以满足公司的发展需求。

公司新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（苏州）建设项目建成后，将新增铝材产品 1.5 万吨、钢材产品 2.4 万吨产能规模，新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（安徽）项目建成后，将新增铝材产品 2 万吨、钢材产品 8 万吨产能规模。通过本次募投项目建设智能化生产车间，公司产能将得到有效提升，满足公司不断增长的产品需求，从而更好地服务于下游客户。

（五）在手订单及客户拓展情况

2023 年度，公司实现营业收入 448,623.24 万元，同比增长 18.66%，实现净利润 15,075.25 万元，同比增长 32.03%。根据下游客户提出的年度意向订单和相关业务规划，截至 2024 年 5 月末，公司主要项目未来 3 个月的意向订单金额已达到 12.80 亿元，预计全年订单规模将较去年进一步扩大，良好的订单增长趋势为公司新增产能的消化提供了有力的保障。

报告期内，发行人持续加大客户开发力度。报告期内，公司汽车零部件客户数量为 222 家、268 家和 329 家，汽车零部件业务收入分别为 173,610.56 万元、263,089.47 万元和 338,178.50 万元，实现了稳步快速发展。近年来，公司积累了一大批具有稳定合作关系的优质客户群，已进入 T 公司、蔚来、理想、捷豹路虎等国内外第一梯队汽车品牌的供应链体系，与客户建立了稳定的合作关系，随着头部客户的快速发展、公司在其供应链体系的不断深耕，公司的产能消化将得到较好保障。

（六）说明新增产能消化计划，进一步论证募投项目的合理性、必要性

为保证本次募投项目新增产能顺利消化，公司拟采取如下措施：

1、持续进行产线升级改造，提升工艺水平和制程管理，保持产品竞争力

公司重视提升工厂的自动化、智能化水平，通过引进机器人自动化生产线、全自动开卷落料线、激光落料线、钢铝混合伺服落料线等先进技术装备，加快技术升级改造步伐。同时，公司将以现有汽车零部件产品研发和生产能力为基础，继续更新迭代和丰富产品线，持续研制生产和销售适用于各类客户不同规格型号的产品。

此外，公司加强全流程生产运行管理，以提升产能和产品合格率。近年来，随着新能源汽车行业的不断发展，智能化、轻量化的趋势愈发明显，终端需求的改变促使下游整车厂商对于零部件产品的产品形态、加工工艺、加工精度提出了更高的要求。为此，公司将根据市场需要，不断提升工艺水平和制程管理，优化设备使用，改进生产流程，提升产品质量和全流程服务效率，做到对客户需求的快速反应和高质量供应，从而更好地满足客户需求。

2、深耕现有客户，持续扩大销售规模

公司凭借多年的行业经验和先发优势，已进入国内外多家主要整车厂的供应链体系，包括 T 公司、蔚来、理想、吉利、奔驰等。一方面，上述整车厂出于车辆性能、安全等考虑，对零部件供应商往往设有严格的要求，为了保证供应的稳定性，双方一般会保持长期稳定的合作关系；另一方面，上述整车厂系国内外知名度、成长性较好的汽车品牌，随着其快速发展及公司在其供应链体系的不断深耕，公司的产能消化得到较好保障。

公司募投项目之一的新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（安徽）项目位于安徽，毗邻蔚来、江淮、安徽大众等新能源车企在安徽的生产基地，有利于公司更好地服务大客户，进一步扩大收入规模。

综上，公司已进入国内外多家主要整车厂的供应链体系，未来随着合作的进一步加深，公司的销售规模预计也将保持稳定的增长趋势。

3、持续加强市场拓展，挖掘增量需求

公司将利用汽车零部件行业快速发展的行业契机，进一步深耕现有的主要市场，加大长三角、珠三角地区的新客户开发力度，借助公司产品在当地已有的品牌影响力进一步扩大客户规模。同时，公司将围绕主机厂客户进行产业布局，通过与当地知名主机厂合作、上下游推荐等方式打通销售渠道，扩大销售规模，提升市场份额。此外，公司将利用自身行业地位、规模化采购优势、信息化整合能力、业务管理能力，整合上游钢铝厂资源和下游终端用户需求，形成上游钢铝材供应商与终端用户“多对多”的供应链体系，从而更好地服务客户，提升客户粘性。

4、持续强化组织管理能力，确保项目目标实现

公司建立了一整套科学的项目管理和质量控制体系，为按期保质完成产品和项目交付提供了保障。公司管理以项目管理为中心环节，针对每一项具体业务项目的需求，在公司内部整体统一协调相关人员实施项目。在项目实施过程中，公司注重合理调配、利用人力资源，明确其责权关系和工作流程，加强工作过程监控，以确保各项目目标的实现。

目前公司剪切件总体产能约 32.74 万吨/年，产能利用率超过 95%。本次募投项目实施后，将带来约 14 万吨/年的新增产能。新增产能的市场订单增量来源

主要为汽车剪切件业务。2021 年度至 2023 年度，公司该类业务的年均复合增长率为 41.43%，鉴于两个募投项目的建设期均为 2 年，且产能预计将在第 3-5 年逐步释放，随着国家一系列汽车及家电支持政策的出台，在国内居民消费升级以及中国企业出海动作加快的背景下，汽车行业尤其是新能源汽车行业市场规模将持续扩大，家电行业转型升级加速，将带动汽车及家电剪切行业持续发展，市场规模不断扩大。预计未来的 5 年内市场增量需求可覆盖发行人新增的产能规模。

综上所述，公司本次募投项目产品系公司报告期内的主营产品，在手订单充足，下游市场空间广阔，头部集中的行业发展趋势和轻量化的技术趋势促使相关业务需求快速增长。同时，本次募投项目基于公司成熟的业务模式运行，选址围绕产业集群地区，有利于公司更好地抓住快速发展的市场机遇，巩固公司在新能源汽车产业链的市场地位。此外，公司将通过持续提升工艺水平和制程管理，满足客户需求，深耕现有客户，持续扩大销售规模，持续加强市场拓展，挖掘增量需求，从而消化募投项目新增的产能，因此公司的募投项目具备合理性。

报告期内，公司剪切件产能利用率分别为 91.33%、94.07%和 97.92%，现有生产线的产能利用率已经达到较高水平，随着公司生产经营规模快速扩大，现有产能已难以满足公司的发展需求。公司募投项目的实施将有利于公司扩大现有的产能规模，保障公司未来的可持续发展，具备合理性和必要性。

(2) 说明募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度，对募投项目实施的影响

本次募投项目的用地计划、取得土地的进度情况如下：

序号	项目名称	建筑工程用地计划	取得土地进度
1	新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（苏州）建设项目	厂房建设	苏（2024）苏州工业园区不动产权第 0000006 号
2	新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地（安徽）项目	厂房、办公楼、宿舍楼、空压机房、仓库、地下消防水池、泵池建设	皖（2022）寿县不动产权第 0011789 号
3	研发中心及总部基地建设项目	办公楼建设	苏（2024）苏州工业园区不动产权第 0000006 号
4	补充流动资金项目	不适用	不适用

公司募投项目所需用地均已取得相关不动产权证书文件，以便于后续顺利开展实施募集资金投资项目，不会对募投项目的实施产生不利影响。

公司及其子公司、分公司经营范围不包括房地产开发相关业务，报告期内亦未直接或变相从事房地产开发业务。公司安徽项目不涉及新取得土地的情形，相关用地规划主要为建设厂房、办公楼和宿舍等与公司生产经营直接相关的建筑。苏州项目购置新增土地均为工业用地，购置后亦用于生产厂房和研发中心、总部基地的办公楼建设。上述项目围绕主营业务展开，建成后均用于公司自身的生产经营及使用，不存在房地产开发等出售计划，不存在变相用于房地产开发的情形。

二、保荐人、发行人律师说明

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见

（一）保荐人发表明确意见

针对上述事项，保荐人主要执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人募投项目的可行性研究报告、相关行业研究报告，获取了发行人在手订单情况；

2、取得相关募投项目实施主体的营业执照、公司章程，核查相关公司的经营范围以及资质证书，获取并查阅了发行人本次募投项目相关的不动产权证，以及发行人关于募投项目用地计划和建成后生产经营规划的说明。

经核查，保荐人认为：

1、发行人产品所在行业前景良好，募投项目分布在苏州和安徽，下游市场需求旺盛。发行人当前在手订单充裕，客户开拓情况良好，具有充足的新增产能消化能力，募投项目具有合理性和必要性；

2、发行人募投项目所需用地均已取得相关不动产权证，不会对募投项目的实施产生不利影响。发行人经营范围不包括房地产开发相关业务，报告期内亦未直接或变相从事房地产开发业务。发行人募投项目均围绕主营业务展开，建成后均用于发行人自身的生产经营，不存在房地产开发等出售计划，不存在变相用于房地产开发的情形。

（二）发行人律师对问题（2）发表明确意见

针对问题（2），发行人律师主要执行了以下核查程序：

取得相关募投项目实施主体的营业执照、公司章程，核查相关公司的经营范

围以及资质证书，获取并查阅了发行人本次募投项目相关的不动产权证，以及发行人关于募投项目用地计划和建成后生产经营规划的说明。

经核查，发行人律师认为：

发行人募投项目所需用地均已取得相关不动产权证，不会对募投项目的实施产生不利影响。发行人经营范围不包括房地产开发相关业务，报告期内亦未直接或变相从事房地产开发业务。发行人募投项目均围绕主营业务展开，建成后均用于发行人自身的生产经营，不存在房地产开发等出售计划，不存在变相用于房地产开发的情形。

问题 6 关于营业收入及客户

申报材料显示：

(1) 发行人与客户建立了上下游价格联动机制，应对原材料价格变动带来的毛利率波动；同时，发行人也会根据市场情况适当调整价格策略，扩大市场份额。

(2) 报告期内，发行人主营业务收入分别为 196,839.89 万元、300,383.28 万元、370,353.27 万元、191,629.86 万元，其中剪切件收入占比 70%以上。

(3) 发行人客户类型分为主机厂商和配套厂商。在客户结构中，存在对同一主机厂客户，公司既作为直接供应商也作为二级供应商、三级供应商的情况。

(4) 报告期内，发行人对前五大客户的销售金额分别为 64,856.98 万元、92,007.69 万元、120,505.71 万元、58,314.43 万元，占比分别为 32.28%、29.97%、31.87%、29.91%。

(5) 报告期内，发行人其他业务收入主要系废料销售，其中铝材损耗率在 1.92%至 2.93%之间，钢材损耗率在 5.07%至 7.57%之间。

(6) 2014 年，发行人成立模具开发中心，参与下游汽车和家电整机厂的产品开发，对外销售模具中部分模具销售给客户后会寄放在发行人处。

请发行人：

(1) 说明不同销售模式下，客户验收的具体方式、发行人收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致；是否存在寄售模式，如是，说明具体情况、合作模式、日常管理、对账周期等情况；结合销售合同主要条款、风险报酬转移约定、款项支付安排与执行等说明收入确认政策及其合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 说明主要产品的定价模式和价格形成机制；结合报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的平均售价、销售占比、主要原材料价格波动等，说明产品价格波动的原因及合理性；发行人与主要客户之间关于上下游价格联动机制、年降政策（如有）的具体约定及执行情况，是否与同行业公司情况一致。

(3) 说明报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的收入构成情况，

其中波动较大的，结合产品售价、销量、对主要客户收入变化情况，量化分析原因及合理性；结合报告期内汽车零部件行业景气度、主要客户开发情况、订单获取及执行、同行业公司情况，说明汽车零部件产品收入增长较快的原因及合理性。

(4) 发行人各类细分产品在供应商层级中的定位，报告期内是否发生重大变化，在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险；列示对于同一主机厂客户，公司既作为直接供应商也作为二级供应商、三级供应商的情形，说明原因及合理性，是否符合行业惯例。

(5) 结合报告期内废料收入、主要产品生产过程中各工艺环节的材料利用率、良品率，说明主要原材料投入量、废料的产生量、废料价格、废料收入之间的匹配性；说明各工艺环节材料利用率、良品率的计算过程，是否客观、准确，且与同行业公司情况可比；废料收入及成本的归集、确认过程，是否符合《企业会计准则》相关规定。

(6) 说明报告期内各类产品生产过程中的模具使用及保存情况，是否均由发行人自行生产并销售。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对于发行人收入真实性的核查方法、核查过程、核查结论，相关产品最终销售流向。

回复：

一、发行人说明

(1) 说明不同销售模式下，客户验收的具体方式、发行人收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致；是否存在寄售模式，如是，说明具体情况、合作模式、日常管理、对账周期等情况；结合销售合同主要条款、风险报酬转移约定、款项支付安排与执行等说明收入确认政策及其合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 说明不同销售模式下，客户验收的具体方式、发行人收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致

1、客户签收和验收的具体方式

公司均采用直销的销售模式，根据交易的产品种类以及合同的具体约定，客

户采取不同的签收和验收方式，具体情况如下：对于公司主要销售的汽车及家电用铝材、钢材剪切件和冲压件产品，公司运送至客户指定地点后，由客户检查产品种类、数量、规格型号、表面状况等是否与合同、订单约定一致，并查阅质量保证书，经检查无误后，由客户签字确认交付。除此之外，公司还销售少量模具产品，在根据既定的模具设计规范完成模具生产后，客户会现场查看模具制造情况，之后由公司和客户进行模具试制和调试，直至所生产的产品规格型号、良品率等满足条件后，由客户签字完成模具验收。

2、收入确认的时点、依据和方法及相关合同条款

公司在境内外销售不同产品、采取不同结算方式时的收入确认情况如下：

区域	项目	确认时点	确认依据	代表性合同条款	确认方法
境内销售	剪切件、冲压件等产品（按客户签收结算）	客户签收	合同/订单、出库单、物流单、签收单、发票等	货物送达客户工厂（或指定仓库）时，客户需对公司送货单进行签字确认，签字后视为客户接收，货物所有权和风险转移至客户	公司按照销售合同约定将货物运至客户指定交货地点，经客户签收后确认收入
	剪切件、冲压件等产品（寄售模式，按客户领用结算）	客户领用	合同/订单、出库单、结算单、发票等	客户向公司提供VMI ^注 订单，公司需按约定将产品送至客户指定的VMI仓库；每月客户根据产品消耗情况生成结算单，公司核对后开具发票	公司将货物运至客户指定交货地点后，客户按生产所需领用并提供结算单，公司据此确认收入
	模具	客户验收	合同/订单、出库单、物流单、验收单、发票等	公司模具开发任务的完成以客户验收通过的公司交付的最终样品为准	在模具所生产的零件能够达到客户质量要求后，经客户验收，公司确认收入
境外销售	FOB、CIF	完成报关	合同/订单、出库单、报关单、提单、发票等	贸易结算方式：FOB、CIF	公司按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，取得报关单等单据后确认收入
	EXW	承运人提货	合同/订单、出库单、提货单、发票等	贸易结算方式：EXW	对于客户要求指定承运人上门提货的，在提货完成后确认收入

注：VMI，即 Vendor Managed Inventory，指供应商将产品先运输至客户指定的仓库，在客户实际领用前不视为交货，只有等到产品被客户实际领用时才视为交货的方式，下同

根据上表，公司收入确认的时点、依据和方法与合同条款一致。

（二）是否存在寄售模式，如是，说明具体情况、合作模式、日常管理、对账周期等情况

为满足长期合作客户的库存管理要求，保证供货及时性，报告期内，公司存在少量以寄售模式销售的情形，涉及的主要客户包括蔚来和安特（苏州）精密机械有限公司。公司与上述客户签订有年度框架协议，对双方合作模式、日常管理和对账周期等进行了明确约定。

（三）结合销售合同主要条款、风险报酬转移约定、款项支付安排与执行等说明收入确认政策及其合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司在境内外销售不同产品、采取不同结算方式下销售合同主要条款、风险报酬转移约定、款项支付安排和执行以及收入确认政策如下：

1、境内销售剪切件、冲压件等产品（按客户签收结算）

项目		内容
主要条款	风险报酬转移约定	货物送达客户工厂（或指定仓库）时，客户需对公司送货单进行签字确认，签字后视为客户接收，货物所有权和风险转移至客户
	款项支付安排	公司按照报价单确定的地点及订单规定的数量、规格、型号、材质、交货时间等向客户交货，交货数量以实际交付为准； 根据与不同客户商务谈判情况，公司在根据出库情况开具发票后，普遍给予客户 30-90 天信用期，款项支付方式包括银行转账和承兑汇票
款项支付执行情况		主要客户实际款项支付情况与合同约定无显著差异
收入确认政策		公司按照销售合同约定将货物运至买方指定交货地点，经客户签收后确认收入

2、境内销售剪切件、冲压件等产品（寄售模式，按客户领用结算）

项目		内容
主要条款	风险报酬转移约定	客户向公司提供 VMI 订单，公司按约定将产品送至客户指定的 VMI 仓库，在客户实际领用后，产品所有权和风险转移给客户
	款项支付安排	根据与不同客户商务谈判情况，公司每月根据产品实际消耗情况开具发票后，普遍给予客户 60-90 天信用期，款项支付方式包括银行转账和承兑汇票
款项支付执行情况		主要客户实际款项支付情况与合同约定无显著差异
收入确认政策		公司将货物运至客户指定交货地点后，客户按生产所需领用并提供结算单，公司据此确认收入

3、境内销售模具

项目		内容
主要条款	风险报酬转移约定	公司模具开发任务的完成以客户验收通过的公司交付的最终样品为准，验收完成后模具的所有权和风险转移给客户
	款项支付安排	根据与不同客户商务谈判情况，普遍采取分阶段付款的形式，在合同签署、初步验收合格和最终验收合格分别支付 30%左右、30%左右和 40%左右合同价款
款项支付执行情况		主要客户实际款项支付情况与合同约定无显著差异
收入确认政策		在模具所生产的零件能够达到客户质量要求后，经客户验收，公司确认收入

4、境外销售（贸易结算方式为 FOB、CIF）

项目		内容
主要条款	风险报酬转移约定	贸易结算方式如为 FOB 或 CIF，在货物发运至客户指定的发运地点并装船后、货物的所有权和风险转移给客户
	款项支付安排	根据与不同客户商务谈判情况，公司普遍给予客户 60 天以内的信用期，款项支付方式为银行转账
款项支付执行情况		主要客户实际款项支付情况与合同约定无显著差异
收入确认政策		公司按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，取得报关单等单据后确认收入

5、境外销售（贸易结算方式为 EXW）

项目		内容
主要条款	风险报酬转移约定	贸易结算方式如为 EXW，在货物交予客户指定的承运人后，货物的所有权与风险转移给客户
	款项支付安排	根据与不同客户商务谈判情况，公司普遍给予客户 60 天以内信用期，款项支付方式为银行转账
款项支付执行情况		主要客户实际款项支付情况与合同约定无显著差异
收入确认政策		对于客户要求指定承运人上门提货的，在提货完成后确认收入

结合公司与各类客户销售合同条款约定及执行情况，公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，收入确认政策合理，符合《企业会计准则》的规定。

（2）说明主要产品的定价模式和价格形成机制；结合报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的平均售价、销售占比、主要原材料价格波动等，说明产品价格波动的原因及合理性；发行人与主要客户之间关于上下游价格联动机制、年降政策（如有）的具体约定及执行情况，是否与同行业公司情况一致

（一）说明主要产品的定价模式和价格形成机制

公司定价模式为成本加成,分产品来看,对于剪切件产品,一般以重量计价,客户通常会提前 2-4 个月下达意向性订单,公司基于产品工艺复杂程度、市场同类产品价格、客户资信情况及合作历史、交易规模、信用政策等因素,进行初步报价。之后在实际供货前会根据钢铝等原材料价格涨跌情况进行调整,并与客户确定最终销售价格。

对于冲压件产品,一般以件数计价,公司在与客户最初洽谈时,会综合考虑原材料类型、耗用数量、当前市场行情及预计未来走势、冲压工序、市场同类产品价格及过往合作情况等要素后进行报价,并经双方谈判,最终确定产品价格,同时明确价格调整机制,如在产品合作期间,原材料市场价格如发生大幅波动,双方协商调整产品售价。

（二）结合报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的平均售价、销售占比、主要原材料价格波动等,说明产品价格波动的原因及合理性

报告期各期,公司剪切件和冲压件产品销售情况如下:

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价
剪切件(元/kg)	86.79%	10.20	83.38%	10.69	78.97%	9.86
冲压件(元/件)	10.08%	7.45	12.96%	8.72	13.63%	7.08

注:上表中销售占比系相关产品销售金额占公司主营业务收入的比例

报告期各期,剪切件的平均售价分别为 9.86 元/kg、10.69 元/kg 和 10.20 元/kg,冲压件的平均售价分别为 7.08 元/件、8.72 元/件和 7.45 元/件,公司剪切件和冲压件销售价格整体相对稳定。

1、剪切件

剪切件为公司最主要的产品类型,报告期各期,其销售金额占公司主营业务收入的比例整体保持在 78%以上。2021 年至 2023 年,公司剪切件产品平均售价分别为 9.86 元/kg、10.69 元/kg 和 10.20 元/kg,其中,剪切件分具体产品及相关变动原因如下:

单位：元/kg

剪切件	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价
汽车零部件	82.06%	14.41	79.74%	15.84	66.12%	13.74
家电零部件	15.45%	4.69	18.23%	4.99	32.42%	6.42
剪切件总计	100.00%	10.20	100.00%	10.69	100.00%	9.86

(1) 2022 年价格变动

2022 年，公司剪切件产品售价由 2021 年的 9.86 元/kg 提高至 10.69 元/kg，主要系汽车零部件销售占比上升以及平均售价上涨所致，具体而言：

1) 汽车零部件销售占比上升

2022 年，公司不断加强新能源汽车领域布局，剪切件产品中汽车零部件销售占比由 2021 年的 66.12% 提高至 79.74%，而相较于家电零部件，公司汽车零部件售价较高，主要原因在于，汽车零部件使用的主要原材料包括铝材和钢材，而家电零部件基本以钢材为主，由于铝的价格普遍为钢价格的 4 至 5 倍，因此铝制剪切件的售价更高，汽车零部件平均售价也高于家电零部件。2021 年和 2022 年，公司剪切件产品中汽车和家电零部件分铝制和钢制销售占比及平均售价情况如下：

单位：元/kg

剪切件	2022 年度		2021 年度	
	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价
汽车零部件：	79.74%	15.84	66.12%	13.74
铝制剪切件	56.79%	35.84	46.99%	33.35
钢制剪切件	22.95%	6.66	19.13%	5.62
家电零部件：	18.23%	4.99	32.42%	6.42
钢制剪切件	18.18%	4.98	32.37%	6.41

注：上表中销售占比系相关产品销售金额占公司剪切件收入的比例

根据上表，公司汽车零部件中铝制剪切件的存在提高了汽车零部件的整体售价。2022 年，公司顺应新能源汽车轻量化发展趋势，铝制剪切件销售显著增加，使得高单价的汽车零部件销售占比提升，进而推动了公司剪切件整体售价的提高。

2) 汽车零部件平均售价上涨

除产品结构变动外，2022 年，公司剪切件产品中汽车零部件售价的提高也是导致剪切件整体价格上行的主要原因之一。当年度，公司汽车零部件平均售价由 2021 年的 13.74 元/kg 提高至 15.84 元/kg，其中铝制汽车零部件和钢制汽车零部件价格均有所上涨，具体原因如下：

公司铝制汽车零部件销售价格由 33.35 元/kg 提高至 35.84 元/kg，主要系原材料铝材价格上涨所致。2022 年上半年，受国际地缘政治冲突影响，能源价格高企，并进一步带动铝材等大宗商品价格上涨，尽管之后铝价回落，但铝材全年平均价格仍较 2021 年有所提高。根据伦敦金属交易所（LME）发布的铝现货结算价，2022 年铝平均价格为 18.18 元/kg，较 2021 年的 16.00 元/kg 提高 13.66%。受此影响，当年度公司铝材平均采购价格由 28.43 元/kg 上涨至 30.43 元/kg，并进一步传导至产品售价的提升。

2022 年，公司钢制汽车零部件销售价格由 5.62 元/kg 提高至 6.66 元/kg，主要系产品所使用的不同类型钢材占比变动所致，具体而言：根据生产工艺和产品性能的不同，钢材包括热镀锌钢材、电镀锌钢材、冷轧钢材、热轧酸洗钢材等，而客户会根据自身产品生产需求向公司采购特定类型的钢材剪切件，例如新能源汽车车身部件使用的钢材普遍为热镀锌钢材，而底盘件普遍使用热轧酸洗钢材。在不同类型的钢材中，热镀锌钢材价格普遍高于热轧酸洗钢材。2022 年，根据客户订单需求，公司钢制汽车零部件中高单价的热镀锌钢材销售占比有所增加，因此带动了钢制汽车零部件售价的上涨。

（2）2023 年价格变动

2023 年，公司剪切件产品售价由 2022 年的 10.69 元/kg 下降至 10.20 元/kg，其中汽车零部件及家电零部件价格均有所下降，具体原因如下：

1) 汽车零部件平均售价降低

2023 年公司剪切件产品中汽车零部件平均售价为 14.41 元/kg，低于 2022 年的 15.84 元/kg，其中，铝制剪切件价格下降是整体售价降低的主要原因，如下表所示：

单位：元/kg

剪切件	2023 年度		2022 年度	
	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价
汽车零部件：	82.06%	14.41	79.74%	15.84
铝制剪切件	54.19%	32.85	56.79%	35.84
钢制剪切件	27.87%	6.89	22.95%	6.66
家电零部件：	15.45%	4.69	18.23%	4.99
钢制剪切件	15.36%	4.66	18.18%	4.98

注：上表中销售占比系相关产品销售金额占公司剪切件收入的比例

根据伦敦金属交易所（LME）发布的铝现货结算价，2023 年铝平均价格为 15.85 元/kg，低于 2022 年的 18.18 元/kg，公司汽车零部件中铝制剪切件售价也从 35.84 元/kg 下降至 32.85 元/kg，两者变动趋势一致。

2023 年，钢材市场价格虽有所下降，但公司钢制汽车零部件平均售价较 2022 年略有上升，主要系当年度公司以来料加工形式生产销售的钢制汽车零部件金额下降所致，具体而言：公司会受部分客户委托，以来料加工形式生产销售钢制剪切件，在此模式下，以加工费计算的产品售价往往低于产品购销模式下的剪切件价格。2023 年，公司钢制剪切件中来料加工销售金额为 391.49 万元，较 2022 年的 970.47 万元下降较多，而单价相对更高的产品购销模式实现的销售占比有所上升，因此对冲了钢材市场价格下降对产品售价的影响，使得公司 2023 年钢制剪切件平均售价略高于 2022 年。若剔除来料加工部分，2023 年，公司汽车零部件中钢制剪切件销售价格为 7.54 元/kg，低于相同计算口径下 2022 年的价格 7.91 元/kg，与原材料市场变动趋势一致。除此之外，公司为扩大产品销售规模，提高市场占有率，适当调整产品价格，也使得汽车零部件售价有所降低。

2) 家电零部件平均售价降低

2023 年，钢材市场价格有所下行，根据“钢之家”数据，当年度国内镀锌板卷（1.0mm）平均价格为 5.02 元/kg，较 2022 年的 5.40 元/kg 有所降低，上海螺纹钢（HRB400，20mm）平均价格也由 2022 年的 4.40 元/kg 降至 3.93 元/kg。受原材料价格变动影响，公司剪切件中家电零部件平均售价由 2022 年的 4.99 元/kg 下降至 4.69 元/kg，具有合理性。

2、冲压件

报告期各期，公司冲压件产品销售金额占主营业务收入的比例保持在 10% 至 15%之间。公司冲压件生产所用的原材料普遍为钢材，但受产品精细程度、工艺复杂程度、规格型号尺寸等因素影响，不同冲压件的单位生产成本和平均售价有所差异。例如，公司生产销售的家电零部件中，65 英寸的电视机背板单位售价要高于洗衣机滚筒前盖，也高于汽车零部件中安全带搭扣安装支架等冲压件产品。报告期内，公司生产的冲压件中，家电零部件的销售单价普遍高于汽车零部件。

报告期各期，公司冲压件产品平均售价分别为 7.08 元/件、8.72 元/件和 7.45 元/件，其中，冲压件分具体产品及相关变动原因如下：

单位：元/件

冲压件	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价	销售占比	平均售价
汽车零部件	44.19%	4.48	29.06%	3.46	29.01%	2.83
家电零部件	54.64%	16.36	70.68%	23.31	70.94%	18.28
冲压件总计	100.00%	7.45	100.00%	8.72	100.00%	7.08

(1) 2022 年价格变动

2022 年，公司冲压件产品售价由 2021 年的 7.08 元/件提高至 8.72 元/件，其中汽车零部件和家电零部件销售价格均有所上涨，推动了整体售价的提升，具体情况如下：

对于汽车零部件而言，2022 年，随着生产工艺的不断提升完善，公司在传统冲压工序的基础上进一步延伸电镀、电泳、喷涂、焊接和装配等多道工序，产品也由中小件单品零部件逐步向大件总成零部件方向发展，单个零部件产品的工艺复杂程度、精细化程度和产品价值都有所提高，因此整体销售价格有所上涨。

对于家电零部件而言，2022 年，公司承接了较多小米、三星等大尺寸电视机背板产品，产品规格较大，工艺复杂及精细化程度较高，单价也相对较高，带动了整体家电零部件产品售价的提升。

(2) 2023 年价格变动

2023 年，公司冲压件产品售价由 2022 年的 8.72 元/件降低至 7.45 元/件，主要系单价较低的汽车零部件销售占比提高，而单价较高的家电零部件销售占比下降以及平均售价降低所致，具体情况如下：

受下游汽车和家电行业市场发展影响，2023 年，公司汽车零部件订单增加较多，由此使得冲压件产品中，单价相对较低的汽车零部件销售占比由 29.06% 提高至 44.19%，而单价普遍较高的家电零部件销售占比由 2022 年的 70.68% 下降至 54.64%，产品结构的变化是整体售价降低的原因之一。

除此之外，就细分产品销售价格而言，尽管 2023 年，公司冲压件产品中，汽车零部件沿续中小件单品零部件向大件总成零部件方向发展，单价进一步提升至 4.48 元/件，但销售占比更高的家电零部件，由于当年度电视机背板等高售价产品销售金额的减少，家电零部件整体销售价格有所降低，使得冲压件整体售价有所下降。

综上所述，报告期内，公司剪切件和冲压件销售价格整体相对稳定，受细分产品结构和单价变动影响，公司剪切件和冲压件产品价格有所变动，原因具有合理性。

（三）发行人与主要客户之间关于上下游价格联动机制、年降政策（如有）的具体约定及执行情况，是否与同行业公司情况一致

1、上下游价格联动机制

由于公司产品生产成本受钢材、铝材等原材料价格波动影响较大，因此，依照行业惯例，公司建立了上下游价格联动机制，即在与主要客户的框架协议中，约定产品销售价格随上游原材料价格波动而进行月度或季度调整，具体情况如下：

在采购端，对于钢材而言，上游钢厂通常会于每月 10 号之后陆续发布下月钢材期货基价调整公告，公司参考该价格与供应商协商确定钢材采购价格并完成下单；对于铝材而言，公司向供应商下达意向性订单时仅约定采购数量，采购价格通常系参考提货日前一个月、三个月或半年均价，由公司与供应商协商确定。

在销售端，剪切件产品客户通常会提前 2-4 个月下达意向性订单，公司先基于产品工艺复杂程度、市场同类产品价格、客户资信情况及合作历史、交易规模、信用政策等因素后，进行初步报价。之后在实际供货前会根据钢铝等原材料价格

涨跌情况进行调整，并与客户确定最终销售价格。举例而言，公司在与部分主要客户的长期框架协议中约定了：“金属价格随市场波动进行季度调节，金属价格执行 Q-1 的价格，如：4-6 月的订货价格执行 1-3 月的均价，乙方每季度第一个月的 5 日前更新本季度的执行价格”。

同行业可比公司上下游价格联动机制约定及执行情况如下：

项目	内容
福然德	福然德销售产品的定价按照“基材价格+综合服务费用”的原则确定，钢材价格变动时公司的产品销售价格也相应调整
海联金汇	海联金汇主要产品的定价按“钢材采购基价+材料损耗费+各项运杂费+加工费（含模具费）+合理利润”原则制定，钢材价格变动时海联金汇的产品销售价格也相应调整
华达科技	华达科技在参与客户投标竞价时按照生产成本加上合理的利润确定产品单价，并根据竞标成功的价格与客户签署产品生产意向书，产品批量供货后，产品销售价格按照主要原材料价格的波动情况与客户进行协商调整
英利汽车	英利汽车与主要客户约定有价格补偿协议，当原材料市场价格高于合同签订时的原材料基准价格时，客户将对部分差价予以补偿
合肥高科	合肥高科主要产品金属结构件主要销售给第一大客户海尔集团，生产所需的主要原材料钢材主要系从海尔集团或其指定供应商采购，双方建立了较为有效的价格传导机制

数据来源：同行业可比公司招股说明书、问询函回复等公开披露文件

根据上表，同行业可比公司产品销售价格均会随原材料市场价格波动情况进行相应调整，公司与主要客户建立的上下游价格联动机制与同行业可比公司情况基本一致。

2、年降政策

在汽车零部件行业，某一款车型推出后，在其生命周期中一般采取前高后低的定价策略，因此部分整车厂商在进行零部件采购时，会根据其整车定价情况与其供应商协商逐年调整供货价格，并向产业链上游传导，即年降政策。

报告期内，对于主要的剪切件客户，公司均未与其约定年降政策。主要冲压件客户中，公司会综合考虑终端车型、产品生产工艺、原材料价格波动等因素就具体产品是否执行年降政策、执行期间、降价幅度等进行协商。

同行业可比公司关于年降政策约定及执行情况如下：

项目	内容
福然德	/
海联金汇	/
华达科技	华达科技根据产品成本情况与客户协商确定产品价格。一般而言，一款汽车在其生命周期内的定价，汽车公司采用前高后低策略，即新款汽车上市时定价较高，以后逐年降低。作为整车企业配套零部件供应商，华达科技产品价格变动与汽车价格变动的趋势一致。
英利汽车	英利汽车在零部件产品销售过程中会与部分客户约定年降安排。通常情况下，公司在与整车厂商议首年销售价格的时候，会约定未来年度降价的比例。
合肥高科	/

数据来源：同行业可比公司招股说明书、问询函回复

根据同行业可比公司公开披露信息，福然德、海联金汇和合肥高科未披露其是否约定年降条款，华达科技和英利汽车均会受新款车型生命周期内定价影响，经与客户协商，降低相关产品售价。公司实际执行过程中，会与客户根据市场情况协商确定，与同行业可比公司情况不存在明显差异。

(3) 说明报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的收入构成情况，其中波动较大的，结合产品售价、销量、对主要客户收入变化情况，量化分析原因及合理性；结合报告期内汽车零部件行业景气度、主要客户开发情况、订单获取及执行、同行业公司情况，说明汽车零部件产品收入增长较快的原因及合理性

(一) 说明报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的收入构成情况，其中波动较大的，结合产品售价、销量、对主要客户收入变化情况，量化分析原因及合理性

1、剪切件

报告期各期，公司剪切件产品销售金额分别为 237,203.09 万元、308,794.47 万元和 382,332.60 万元，占主营业务收入的比例分别为 78.97%、83.38% 和 86.79%，其主要细分产品收入构成情况如下：

单位：万元

剪切件	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
汽车零部件	313,743.35	82.06%	246,235.23	79.74%	156,844.04	66.12%

剪切件	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
家电零部件	59,086.00	15.45%	56,289.43	18.23%	76,907.30	32.42%
剪切件总计	382,332.60	100.00%	308,794.47	100.00%	237,203.09	100.00%

注：上表中销售占比系相关产品销售金额占公司剪切件收入的比例

(1) 剪切件——汽车零部件

报告期各期，公司剪切件产品中汽车零部件销售金额分别为 156,844.04 万元、246,235.23 万元和 313,743.35 万元，占剪切件收入的比例分别为 66.12%、79.74% 和 82.06%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
汽车零部件：	313,743.35	82.06%	246,235.23	79.74%	156,844.04	66.12%
铝制	207,174.20	54.19%	175,353.94	56.79%	111,467.68	46.99%
钢制	106,569.15	27.87%	70,881.29	22.95%	45,376.36	19.13%

注：上表中销售占比系相关产品销售金额占公司剪切件收入的比例

公司剪切件产品中汽车零部件生产所用的主要原材料包括铝材和钢材。2021 年至 2023 年，公司铝制和钢制汽车零部件销售金额均快速增加，共同推动剪切件中汽车零部件整体收入规模的扩大和销售占比的提升，相关收入量化分析及向主要客户销售收入情况如下：

1) 收入量化分析

报告期各期，公司剪切件产品中铝制、钢制汽车零部件收入量化分析如下：

单位：吨、元/kg

剪切件	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		数量	价格	数量	价格	数量	价格
汽车零部件：	数值	217,653.34	14.41	155,404.63	15.84	114,154.11	13.74
	同比变动	40.06%	-9.02%	36.14%	15.32%	/	/
铝制	数值	63,058.68	32.85	48,933.59	35.84	33,420.77	33.35
	同比变动	28.87%	-8.32%	46.42%	7.44%	/	/
钢制	数值	154,594.66	6.89	106,471.04	6.66	80,733.35	5.62
	同比变动	45.20%	3.55%	31.88%	18.45%	/	/

2021年至2023年，公司剪切件中铝制汽车零部件销售金额由111,467.68万元逐年增加至207,174.20万元，占剪切件收入的比例也由2021年的46.99%提高至2023年的54.19%，收入增长的主要动力来自销量的快速增加，具体而言：

报告期内，公司凭借在汽车零部件领域多年的行业耕耘和技术积累，生产端，把握新能源汽车快速发展的市场机遇，较早切入并不断扩大相关产线布局，特别是顺应车身轻量化的趋势，在铝制剪切件板块构筑了较强的规模优势；销售端，不断加强市场开拓，与T公司、蔚来、理想等国内外第一梯队汽车厂商或其配套厂商建立了稳定的合作关系。2021年至2023年，随着国内汽车产销量，特别是新能源汽车产销量的逐年增长，公司铝制汽车零部件销量由2021年的33,420.77吨逐年增长至63,058.68吨，年均复合增长率达到37.36%，钢制汽车零部件销量由80,733.35吨逐年增长至154,594.66吨，年均复合增长率为38.38%，进而带动了剪切件中汽车零部件整体收入的提升。

公司铝制和钢制汽车零部件销售价格变动具体原因参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(2)”之“(二)结合报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的平均售价、销售占比、主要原材料价格波动等，说明产品价格波动的原因及合理性”的相关内容。

2) 向主要客户销售收入情况

报告期内，公司剪切件中汽车零部件前五大客户基本稳定，公司向主要客户如昆山达亚汽车零部件有限公司、常熟中隆汽车零部件有限公司、海斯坦普汽车组件(东莞)有限公司、浙江泰鸿万立科技股份有限公司等的销售金额逐年增加，向前五大客户销售金额合计分别为69,544.53万元、102,521.28万元和118,599.82万元，亦逐年增长，与汽车零部件收入变动趋势相符。

(2) 剪切件——家电零部件

报告期各期，公司剪切件产品中家电零部件销售金额分别为76,907.30万元、56,289.43万元和59,806.00万元，占剪切件收入的比例分别为32.42%、18.23%和15.45%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
----	--------	--------	--------

	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
家电零部件:	59,086.00	15.45%	56,289.43	18.23%	76,907.30	32.42%
钢制	58,724.11	15.36%	56,145.58	18.18%	76,775.38	32.37%

注：上表中销售占比系相关产品销售金额占公司剪切件收入的比例

公司剪切件产品中家电零部件生产所用主要原材料为钢材。2021年至2023年，随着汽车零部件销售规模快速扩大，公司家电零部件占剪切件收入的比例逐年下降，相关收入量化分析及向主要客户销售收入情况如下：

1) 收入量化分析

报告期各期，公司剪切件产品中家电零部件收入量化分析如下：

单位：吨、元/kg

产品	项目	2023年度		2022年度		2021年度	
		数量	价格	数量	价格	数量	价格
家电剪切件	数值	126,062.22	4.69	112,800.64	4.99	119,754.79	6.42
	同比变动	11.76%	-6.07%	-5.81%	-22.30%	/	/
钢制	数值	125,895.93	4.66	112,759.25	4.98	119,716.77	6.41
	同比变动	11.65%	-6.32%	-5.81%	-22.36%	/	/

2022年，公司钢制家电零部件销售数量较2021年有所减少，一方面是因为三星电子作为公司主要的家电客户，因其品牌竞争及发展战略调整影响，减少了部分国内家电生产业务，因此向公司采购数量有所下降；另一方面，公司将发展重点聚焦于汽车零部件领域，相关产能优先满足汽车零部件客户需求，因此承接的家电零部件订单数量有所减少。上述销售数量的减少，外加原材料市场价格下行导致公司钢制家电零部件销售价格由2021年的6.41元/kg下降至4.98元/kg，量价因素共同导致当期公司钢制家电零部件销售收入同比降低。

2023年，公司钢制家电零部件销售数量回升至125,895.93吨，较2022年增加11.65%，主要系苏州金利美金属科技有限公司和嘉彰科技（苏州）有限公司因新承接较多惠科股份、京东方等下游主机厂电视机背板、显示器面板和边框等产品订单，向公司采购量相应增加所致。当年度，尽管原材料价格的进一步下行使得公司钢制家电零部件平均销售价格下降，但销量的增加使得销售收入由2022年的56,145.58万元提高至58,724.11万元。

2) 向主要客户销售收入情况

报告期内，苏州大荣电子有限公司均为公司剪切件产品中家电零部件第一大客户，销售占比超过 10%，除该客户外，其他主要家电客户受不同年度订单影响，交易金额和排序有所变动。

2、冲压件

报告期各期，公司冲压件产品销售金额分别为 40,953.12 万元、48,008.81 万元和 44,387.80 万元，占主营业务收入的比例分别为 13.63%、12.96%和 10.08%，占比相对较低，其主要细分产品收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
汽车零部件	19,615.68	44.19%	13,951.92	29.06%	11,879.94	29.01%
家电零部件	24,254.81	54.64%	33,933.04	70.68%	29,053.18	70.94%
冲压件总计	44,387.80	100.00%	48,008.81	100.00%	40,953.12	100.00%

注：上表中销售占比系占冲压件销售金额的比例

报告期内，公司冲压件产品主要以家电零部件为主，近年来随着汽车零部件的快速发展，占比逐渐提升，相关收入量化分析及向主要客户销售收入情况如下：

(1) 收入量化分析

报告期各期，公司冲压件产品中汽车和家电零部件收入量化分析如下：

单位：万件、元/件

产品	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		数量	价格	数量	价格	数量	价格
汽车零部件	数值	4,379.85	4.48	4,031.42	3.46	4,191.34	2.83
	同比变动	8.64%	29.41%	-3.82%	22.10%	/	/
家电零部件	数值	1,482.61	16.36	1,455.48	23.31	1,588.97	18.28
	同比变动	1.86%	-29.83%	-8.40%	27.51%	/	/
冲压件总计	数值	5,959.31	7.45	5,505.48	8.72	5,780.31	7.08
	同比变动	8.24%	-14.58%	-4.75%	23.08%	/	/

公司冲压件产品中汽车零部件销售金额逐年增加，占冲压件收入的比例也由 2021 年的 29.01%提高至 2023 年的 44.19%，其中销售数量整体变动较小，销售价格的逐年提升是推动销售收入增长的主要因素，具体原因参见本问题回复之

“一、发行人说明”之“(2)”之“(二)结合报告期内剪切件、冲压件中各类主要细分产品的平均售价、销售占比、主要原材料价格波动等，说明产品价格波动的原因及合理性”的相关内容。

报告期内，公司冲压件产品中家电零部件销售金额呈现先增后降的变动趋势，占冲压件收入的比例由2021年的70.94%下降至2023年的54.64%，其中：2022年，公司家电零部件销售数量同比减少8.40%，但公司通过承接较多高售价的小米、三星等大尺寸电视机背板产品，提高了家电零部件产品的整体售价，进而使得销售收入同比提高16.80%；2023年，公司家电零部件销售数量略有增长，但当年电视机背板产品销售下降，受所销售产品精细程度、工艺复杂程度、规格型号尺寸等因素影响，整体售价有所降低，导致收入规模同比下降。

(2) 向主要客户销售收入情况

报告期内，公司冲压件前五大客户较为稳定，合计销售金额分别为27,815.53万元、29,131.62万元和21,192.22万元，呈现先升后降的变化趋势，与公司冲压件整体销售金额的变动一致，其中苏州大荣电子有限公司、博西华电器（江苏）有限公司和合肥京东方视讯科技有限公司始终属于前五大客户。

综上所述，报告期内，公司剪切件、冲压件中各类主要细分产品收入构成变动具有合理性。

(二)结合报告期内汽车零部件行业景气度、主要客户开发情况、订单获取及执行、同行业公司情况，说明汽车零部件产品收入增长较快的原因及合理性

报告期各期，公司汽车零部件实现的主营业务收入金额及增长率情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
汽车零部件主营业务收入	338,178.50	263,089.47	173,610.56
增长率	28.54%	51.54%	-

2021年至2023年，公司汽车零部件实现的主营业务收入复合增长率达到39.57%，实现快速增长的动力主要包括终端市场需求旺盛、下游客户基础牢固以及自身产能有序扩张等，具体如下：

1、终端市场需求旺盛，汽车零部件行业景气度较高并蓬勃发展

公司汽车零部件产品最终流向汽车整车，报告期内，终端汽车，特别是新能源汽车市场旺盛的消费需求推动了公司所在汽车零部件行业的快速发展，行业景气度较高。根据中国汽车工业协会统计数据，2023 年中国汽车产销量分别达到 3,016 万辆和 3,009 万辆，较 2022 年同比增长 12%，且连续十五年位居全球第一。其中，在低碳经济转型驱动下，《2030 年前碳达峰行动方案》《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》等多项利好政策出台，使得新能源汽车蓬勃发展，成为国内汽车产业重要的收入增长点。根据中国汽车工业协会统计数据，2021 年至 2023 年，中国新能源汽车产量由 354.49 万辆增加至 958.65 万辆，年化复合增长率为 64.45%，销量由 352.05 万辆增加至 949.52 万辆，年化复合增长率为 64.23%。

除此之外，新能源汽车轻量化发展成为业内共识，铝合金凭借良好的延展性、易成形加工、热导率高、耐腐蚀、易减重率较高、抗拉强度较好、材料储备丰富以及材料成本适中等优势，成为当下汽车主机厂商首选的轻量化材料。根据 CM GROUP 分析，2021 年燃油车与新能源车的单车用铝量分别为 145kg 和 173kg，工信部《节能与新能源技术路线图》提出，国内 2025/2030 年单车用铝量目标为 250kg 和 350kg，2030 年单车用铝量相较于 2021 年有望翻倍增长。

2、下游客户基础牢固，积极把握市场机遇

公司致力于打造中国领先的零部件生产供应商，凭借深耕多年的行业经验和先进的工艺技术，获得了业内众多知名客户的高度认可，积累了一大批具有稳定合作关系的优质客户群。目前，公司已成为 T 公司、蔚来、捷豹路虎等国内外第一梯队汽车品牌的一级供应商，以及麦格纳、海斯坦普、安道拓、佛吉亚等全球前 50 大知名零部件厂商的直接供应商。上述配套厂商为奔驰、宝马、日产、本田、比亚迪、理想、小鹏、吉利、上汽通用等国内外头部汽车品牌配套了上百款主流产品。

公司积极把握新能源汽车快速发展的市场机遇，凭借良好的产品质量以及多年行业耕耘积累的品牌知名度、美誉度，较早与昆山达亚汽车零部件有限公司、常熟中隆汽车零部件有限公司等主要客户建立了合作关系，构筑了良好稳定的客

户基础，保证了 T 公司、蔚来、理想等新能源汽车厂商产销量的提高可以有效转化为配套厂商对公司采购订单量的增加，进而推动公司汽车零部件产品收入规模的扩大。根据下游客户提出的年度意向订单和相关业务规划，截至 2024 年 5 月末，公司未来三个月主要项目预计意向订单金额已达到 12.80 亿元，公司订单量较为充沛。

3、持续加大设备投入，自身产能有序扩张

报告期内，公司根据客户需求，持续建设生产厂房、购置机器设备以扩大生产经营规模，有效满足下游旺盛的产品需求。2021 年至 2023 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别达到 14,450.59 万元、23,047.91 万元和 44,085.60 万元，固定资产原值由 2021 年末的 70,674.07 万元，增加至 2023 年末的 125,285.41 万元，公司的剪切件产能也相应由 2021 年的 240,513.82 吨提高至 2023 年的 327,398.28 吨。产能的有序扩张，进一步加强了公司订单及时交付能力，为销售收入的增长奠定了坚实基础。

4、报告期内，同行业可比公司营业收入均呈现增长趋势

在下游市场快速扩容背景下，报告期内，公司及同行业可比公司（剔除主要从事家电零部件生产、销售的合肥高科）2021 年至 2023 年主营业务收入普遍呈现增长趋势，具体参见下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2021 年度	增加额
福然德	541,136.11	522,739.85	18,396.26
海联金汇	500,214.02	470,376.52	29,837.50
华达科技	510,935.98	452,013.83	58,922.16
英利汽车	528,466.37	458,958.21	69,508.16
公司汽车零部件主营业务收入	338,178.50	173,610.56	164,567.94

注：为增强数据可比性，上表中列示的福然德主营业务收入为其产品中加工配送类业务的收入；海联金汇主营业务收入为其汽车零部件销售收入

2021 年至 2023 年，公司与主要从事汽车零部件业务的同行业可比公司主营业务收入均呈增长趋势，公司汽车零部件主营业务收入的涨幅高于同行业可比公司，主要是因为公司积极把握新能源汽车快速发展的市场机遇，加速业务转型，重点加强新能源汽车零部件的研发生产和市场拓展，特别是在新能源汽车轻量化

发展背景下，铝合金凭借良好的延展性、易成形加工、热导率高、耐腐蚀、易减重率较高、抗拉强度较好、材料储备丰富以及材料成本适中等优势，成为当下汽车主机厂商首选的轻量化材料，而公司大力发展汽车铝材零部件业务，已成为T公司、蔚来、理想等国内外第一梯队新能源汽车品牌供应商，随着近年来新能源汽车的爆发式发展，新能源汽车厂商产销量的快速增加带动了公司汽车零部件产品销售收入的同时增长。

综上，公司汽车零部件销售收入的快速增长与汽车特别是新能源汽车较高的行业景气度，旺盛的终端市场需求、公司牢固的客户基础以及自身产能的有序扩张相匹配，具有合理性。

(4) 发行人各类细分产品在供应商层级中的定位，报告期内是否发生重大变化，在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险；列示对于同一主机厂客户，公司既作为直接供应商也作为二级供应商、三级供应商的情形，说明原因及合理性，是否符合行业惯例

(一) 发行人各类细分产品在供应商层级中的定位，报告期内是否发生重大变化，在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险

1、发行人各类细分产品在供应商层级中的定位

(1) 剪切件

报告期各期，公司销售各类剪切件产品按照所属供应商层级分类如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
剪切件：						
汽车：	313,743.35	100.00%	246,235.23	100.00%	156,844.04	100.00%
向主机厂销售	36,111.53	11.51%	6,819.75	2.77%	3,017.20	1.92%
向一级供应商销售	236,021.98	75.23%	198,201.16	80.49%	119,225.98	76.02%
向二级供应商及其他销售	41,609.85	13.26%	41,214.32	16.74%	34,600.85	22.06%
家电：	59,086.00	100.00%	56,289.43	100.00%	76,907.30	100.00%
向主机厂销售	4,642.36	7.86%	6,017.00	10.69%	17,470.59	22.72%
向一级供应商销售	29,358.86	49.69%	31,660.28	56.25%	36,295.95	47.19%

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向二级供应商及其他销售	25,084.78	42.45%	18,612.15	33.07%	23,140.77	30.09%

报告期内，公司剪切件产品中，汽车零部件主要向一级供应商销售，各期销售占比保持在 75%至 80%左右，较为稳定。报告期内，公司向主机厂销售的汽车零部件产品金额和占比逐年提高，主要原因在于，公司与奇瑞捷豹路虎和蔚来等客户合作不断深入，销售规模增长较快，受公司向主机厂销售金额增加影响，公司向二级供应商及其他客户销售的汽车零部件产品占比逐年下降。

报告期内，公司剪切件产品中，家电零部件产品主要向一级和二级供应商销售，其中，向一级供应商销售占比保持在 45%至 55%左右，向二级供应商及其他客户销售占比保持在 30%之 40%左右。2022 年，受客户品牌竞争以及客户发展战略调整影响，公司向三星电子直接销售金额减少，向主机厂销售占比由 2021 年的 22.72%下降至 10%左右。2023 年，公司向部分二级供应商客户销售的电视机背板和边框产品得到下游客户认可，订单量显著增加，销售占比进一步提高至 42.45%。

(2) 冲压件

报告期各期，公司销售的各类冲压件产品按照所属供应商层级分类如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
冲压件：						
汽车：	19,615.68	100.00%	13,951.92	100.00%	11,879.94	100.00%
向主机厂销售	2,827.93	14.42%	995.58	7.14%	35.76	0.30%
向一级供应商销售	16,229.96	82.74%	12,650.80	90.67%	11,602.79	97.67%
向二级供应商及其他销售	557.79	2.84%	305.54	2.19%	241.39	2.03%
家电：	24,254.81	100.00%	33,933.04	100.00%	29,053.18	100.00%
向主机厂销售	12,937.96	53.34%	18,904.88	55.71%	17,757.22	61.12%
向一级供应商销售	11,278.53	46.50%	14,432.29	42.53%	11,042.48	38.01%
向二级供应商及其他销售	38.31	0.16%	595.87	1.76%	253.48	0.87%

报告期内，公司冲压件产品中，汽车零部件产品的客户以一级供应商为主，各期销售占比均保持在 80% 以上。报告期内，公司向蔚来直接销售金额逐年增长，带动公司向主机厂销售占比由 2021 年的 0.30% 提高至 2023 年的 14.42%。

报告期内，公司冲压件产品中，家电零部件产品的客户以主机厂和一级供应商为主，两者合计占比超过 98%，客户结构较为稳定。

综上所述，报告期内公司各类细分产品在供应商层级中的定位未发生重大变化。

2、发行人客户稳定性与业务持续性

报告期内，公司与主要客户保持稳定合作，业务可持续性不存在重大风险，主要体现在以下方面：

(1) 下游行业蓬勃发展，为公司客户稳定性和业务持续性创造良好外部环境

对于汽车零部件而言，终端市场的旺盛需求带动了汽车零部件行业的蓬勃发展，为公司客户订单的持续性以及销售收入的稳步增长创造了良好的外部环境，具体参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(3)”之“(二)结合报告期内汽车零部件行业景气度、主要客户开发情况、订单获取及执行、同行业公司情况，说明汽车零部件产品收入增长较快的原因及合理性”的相关内容。

对于家电零部件而言，中国作为家电生产和消费大国，家电产业是国内经济支柱，对于扩大内需、促进就业、出口创汇等方面具有重要意义，根据工信部及中国家用电器协会统计数据，2022 年度全国家电行业营业收入达到 1.75 万亿元。行业的平稳发展为公司家电客户的稳定性和业务的持续性提供了良好的外部环境和有力保障。

(2) 与前五大客户保持稳定合作，核心客户销售金额逐年增长

报告期各期，公司前五大客户销售金额及变动情况如下：

单位：万元

2023 年度			
序号	客户名称	营业收入	占营业收入比例
1	滁州多利汽车科技股份有限公司	48,264.67	10.76%

2	无锡华光汽车部件科技股份有限公司	25,046.99	5.58%
3	蔚来控股有限公司	21,917.15	4.89%
4	中源汽车零部件（大连）股份有限公司	20,188.01	4.50%
5	海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司	17,705.56	3.95%
合计		133,122.39	29.67%
2022 年度			
序号	客户名称	营业收入	占营业收入比例
1	滁州多利汽车科技股份有限公司	37,764.73	9.99%
2	天津汽车模具股份有限公司	26,093.30	6.90%
3	无锡华光汽车部件科技股份有限公司	20,889.41	5.52%
4	苏州大荣电子有限公司	19,946.17	5.28%
5	南京南方联成汽车零部件有限公司	15,812.11	4.18%
合计		120,505.71	31.87%
2021 年度			
序号	客户名称	营业收入	占营业收入比例
1	苏州大荣电子有限公司	24,105.29	7.85%
2	南京南方联成汽车零部件有限公司	19,055.78	6.21%
3	苏州三星电子有限公司	17,574.65	5.72%
4	滁州多利汽车科技股份有限公司	16,763.17	5.46%
5	天津汽车模具股份有限公司	14,508.80	4.73%
合计		92,007.69	29.97%

注：以上客户按照同一控制下合并口径披露，具体如下：

1、滁州多利汽车科技股份有限公司包括同一控制下的昆山达亚汽车零部件有限公司和盐城多利汽车零部件有限公司；

2、无锡华光汽车部件科技股份有限公司包括同一控制下的无锡华光轿车零件有限公司和上海铸昱汽车部件有限公司；

3、蔚来控股有限公司包括同一控制下的蔚来汽车（安徽）有限公司、上海蔚来汽车有限公司、蔚来汽车科技（安徽）有限公司、上海蔚来科技有限公司；

4、中源汽车零部件（大连）股份有限公司包括同一控制下的常熟中隆汽车零部件有限公司和中源汽车零部件（大连）股份有限公司；

5、天津汽车模具股份有限公司包括同一控制下的天津天汽模志通车身科技有限公司、安徽天汽模通蔚车身科技有限公司和天津汽车模具股份有限公司；

6、苏州大荣电子有限公司包括同一控制下的苏州大荣电子有限公司、苏州大荣精密科技有限公司、苏州大荣电子有限公司园区分公司和苏州莱塞尔国际贸易有限公司；

7、南京南方联成汽车零部件有限公司包括同一控制下的南京南方联成汽车零部件有限公司和联恒工业（天津）有限公司；

8、苏州三星电子有限公司包括同一控制下的苏州三星电子有限公司和苏州三星电子家电有限公司

报告期内，公司与前五大客户合作总体较为稳定，各年度受下游订单影响，

交易金额及排序有所变动，具有合理性，其中：

1) 各期新增前五大客户

无锡华光汽车零部件科技股份有限公司位列公司 2021 年前十大客户，2022 年随着该客户下游主机厂 T 公司终端产品销量快速增加，其承接的汽车零部件产品订单随之增多，与公司交易金额增长至 20,889.41 万元，成为当年度第三大客户。

2023 年，蔚来控股有限公司成为公司第三大客户，双方交易金额增长，一方面是因为，公司向蔚来控股有限公司供应剪切件、冲压件、模具等产品，双方保持多年良好合作，报告期内，随着其终端汽车销量的增长，与公司交易金额随之增加；另一方面是因为，在合作过程中，蔚来控股有限公司对公司的供应链能力、产品生产能力较为认可，双方由前期来料加工为主的合作模式转变为产品购销为主，由公司自行采购钢铝原材料，因此公司收入确认方式由净额法变更为总额法，销售金额也有所提升。

中源汽车零部件（大连）股份有限公司位列公司 2022 年前十大客户，报告期内，该客户陆续承接了主机厂奇瑞捷豹路虎和理想的较多产品订单，因此 2023 年与公司交易金额增加至 20,188.01 万元，成为当期第四大客户。

海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司成为公司 2023 年新进前五大客户，主要是因为：公司于 2021 年下半年收购广东利来后，加强了在珠三角地区产能布局，可以更加及时地满足所在区域汽车零部件客户产品需求，海斯坦普系全球知名的汽车零部件厂商，其下属海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司向公司采购规模随之扩大，外加其下游主机厂广汽埃安汽车产销量逐年快速增长，2023 年，海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司成为公司当期第五大客户。

2) 各期退出前五大客户

2022 年，苏州三星电子有限公司不再为公司前五大客户，主要系受国内家电市场竞争环境影响，该客户调整发展战略，减少了部分国内家电生产业务所致。

2023 年，苏州大荣电子有限公司（含同一控制下分子公司）为公司第七大客户，公司向其销售金额为 16,578.63 万元，较 2022 年有所减少，一方面是因为，受国内家电市场竞争影响，该客户下游三星电子、松下等主机厂商减少了部分国

内家电生产业务，因此其承接的家电零部件订单有所减少，与公司交易金额随之下降；另一方面，公司将发展重点聚焦于汽车零部件领域，相关产能优先满足汽车零部件客户需求，因此承接的该客户家电零部件订单数量有所减少。

2023 年，天津汽车模具股份有限公司和南京南方联成汽车零部件有限公司不再为公司前五大客户，主要原因为上述客户因承接的下游主机厂蔚来的部分汽车零部件项目结束，与公司交易金额随之减少。

综上所述，报告期内，公司前五大客户变动合理。滁州多利汽车科技股份有限公司和无锡华光汽车部件科技股份有限公司等客户在多个期间均为公司前五大客户，随着下游新能源汽车行业的快速发展，公司向上述两家客户销售金额逐年快速增加，同时，报告期内公司拓展并扩大了对蔚来控股有限公司、海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司的销售规模，上述大型整车厂及全球知名零部件生产企业成为公司前五大客户，进一步推动了公司业务规模的持续扩大。

（3）老客户保证收入基本面，新客户开拓成为收入增长有益补充

公司在汽车零部件和家电零部件领域深耕多年，凭借丰富的行业经验和先进的工艺技术，积累了一大批具有稳定合作关系的优质客户群，目前公司已成为 T 公司、蔚来、捷豹路虎、三星电子、博西华、小米等国内外第一梯队汽车、家电品牌的一级供应商，以及麦格纳、海斯坦普、安道拓等全球前 50 大知名零部件厂商的直接供应商，与客户建立了稳定的合作关系。报告期各期，公司主营业务收入中由新老客户贡献的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
老客户	397,905.53	90.33%	336,068.51	90.74%	283,722.20	94.45%
新客户	42,615.31	9.67%	34,284.75	9.26%	16,661.08	5.55%
合计	440,520.84	100.00%	370,353.27	100.00%	300,383.28	100.00%

报告期内，公司由老客户贡献的主营业务收入比例超过 90%，与老客户的持续稳定合作保证了公司收入增长的基本面，同时，公司也在不断加强市场开拓，报告期各期向新客户实现的主营业务收入金额分别为 16,661.08 万元、34,284.75 万元和 42,615.31 万元，成为公司收入增长的有益补充。

(4) 在手订单充沛，收入增长具有较强可持续性

根据下游客户提出的年度意向订单和相关业务规划，截至 2024 年 5 月末，公司未来三个月主要项目预计意向订单金额已达到 12.80 亿元，公司订单量较为充沛，业务发展具有较好持续性。

(二) 列示对于同一主机厂客户，公司既作为直接供应商也作为二级供应商、三级供应商的情形，说明原因及合理性，是否符合行业惯例

报告期各期，公司既作为直接供应商也作为二级供应商和少数三级供应商对应的主要主机厂客户如下：

序号	主机厂客户	主要配套厂商客户
1	T 公司	昆山达亚汽车零部件有限公司
		无锡华光轿车零件有限公司
		浙江泰鸿万立科技股份有限公司
2	蔚来	昆山达亚汽车零部件有限公司
		天津天汽模志通车身科技有限公司
3	奇瑞捷豹路虎	南京六和普什机械有限公司
		奇昊汽车系统（苏州）有限公司
4	三星电子	苏州大荣电子有限公司

对于上述主机厂客户，公司既作为直接供应商也作为二级供应商或三级供应商，具体原因如下：

汽车和家电产品普遍由众多零部件组成，产业上下游已形成精细化、专业化的分工体系，公司所生产的某特定产品，其功能天然决定了所处的产业链位置以及公司的供应商层级。以汽车零部件为例，一辆汽车一般由上万件零部件组成，可分为厂内件和外购件，其中厂内件由主机厂冲压完成，外购件则由主机厂向一级供应商采购，普遍为模块化、系统化的总成零部件，其上游又包括零件、组件、部件等多个环节。在成熟的汽车产业链条中，特定产品所具备的功能已然决定了其作为零件、组件或是总成零部件、厂内件来参与汽车的生产，也进而决定了生产该产品的厂商所处的供应商层级。

报告期内，公司生产的钢铝剪切件产品中，部分型号作为生产车门、顶盖等厂内件的原料，因此由 T 公司、蔚来等主机厂直接向公司采购，在此情形下，

公司为一二级供应商；同时，剪切件产品作为车身、底盘配件和装饰配件等总成零部件的原料，在此情形下，公司普遍作为二级供应商，向一级供应商销售，由其进行模块化、系统化地生产后，再行销售给主机厂。除此之外，公司也会作为主机厂的一级供应商，经过剪切、冲压、焊接、喷涂、电泳等工序，完成部分总成零部件，例如前围支撑板、仪表盘支架或者模具的生产和销售。

综上所述，对于同一主机厂客户，公司既作为直接供应商，也作为二级供应商，少数情形下还会作为三级供应商具有合理性。

同行业可比公司中，福然德、海联金汇、英利汽车和合肥高科同样存在既向主机厂销售又向配套厂商销售的情形，具体情况如下：

序号	公司名称	内容
1	福然德	福然德下游终端主要客户包括国内、国际及合资汽车主机厂客户或其一级供应商
2	海联金汇	海联金汇客户群主要分为家电整机厂商、家电二级配套客户（或代理商）、汽车整车厂商、汽车零部件配套商
3	英利汽车	英利汽车 2017 至 2020 年上半年，前五大客户中既包括中国第一汽车集团有限公司、北京汽车集团有限公司等主机厂客户，也包括 GESTAMP HOLDING CHINA AB（海斯坦普）等一级供应商客户
4	合肥高科	合肥高科与海尔集团、京东方、美的集团、海信集团、TCL 集团等多家知名家电企业或其配套厂商建立了长期稳定的合作关系

数据来源：福然德年度报告，海联金汇、英利汽车和合肥高科招股说明书

根据上表，同行业可比公司均存在既向主机厂销售又向配套厂商销售的情形，公司向主机厂销售也向其配套厂商销售具有合理性，符合行业惯例。

（5）结合报告期内废料收入、主要产品生产过程中各工艺环节的材料利用率、良品率，说明主要原材料投入量、废料的产生量、废料价格、废料收入之间的匹配性；说明各工艺环节材料利用率、良品率的计算过程，是否客观、准确，且与同行业公司情况可比；废料收入及成本的归集、确认过程，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）结合报告期内废料收入、主要产品生产过程中各工艺环节的材料利用率、良品率，说明主要原材料投入量、废料的产生量、废料价格、废料收入之间的匹配性

公司生产的产品大部分为剪切件，在剪切件产品生产过程中，母卷上料、开卷、剪切等工序会产生边丝、头尾、余料等废料，受产品规格型号影响，不同剪

切件产品的废料率略有差异，但整体在 2%至 3%之间，材料利用率则在 97%至 98%之间。

公司生产的产品少部分为冲压件，在冲压件产品生产过程中，受产品形状影响，开卷、落料会形成 15%到 20%之间不同比例的废料，例如，电视机背板，其形状普遍为标准的矩形，落料形成的废料较少，而部分家电零部件中“回”字形等异形件产品，废料率则较高，除此之外，在生产过程中，冲压工序也会产生少量不合格品，从而形成废品，废品率普遍在 1%至 2%之间，良品率则在 98%至 99%之间。

报告期各期，公司剪切件和冲压件产品投入量和生产废料产生量如下：

单位：吨

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
剪切件产品：			
原材料投入量	492,284.62	408,575.30	268,743.28
生产废料数量	14,706.53	9,679.87	7,594.01
废料率	2.99%	2.37%	2.83%
冲压件产品：			
原材料投入量	55,101.65	64,915.28	61,399.94
生产废料数量	10,902.76	11,173.90	10,514.67
废料率	19.79%	17.21%	17.12%

报告期内，公司剪切件产品废料率整体控制在 2%至 3%之间，冲压件产品废料率在 15%至 20%之间，受不同规格型号产品数量占比变动影响，废料率及不良品率略有波动，但公司凭借成熟的生产工艺，将废料率尽量维持在较低水平。报告期各期公司主要原材料的投入量和废料的产生量整体具有匹配性。

公司生产废料与研发活动及少量报废等形成的废料共同形成当期的废料入库，一般于当月或次月对外销售。报告期各期，公司废料具体销售情况如下：

单位：吨、万元、元/kg

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
废料产生量：	28,187.34	22,806.62	20,596.15
生产废料	25,609.29	20,853.78	18,108.68
研发、报废及其他废料	2,578.05	1,952.85	2,487.46

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
废料销售量:	27,529.71	22,838.39	20,175.79
钢废料	25,853.03	21,751.49	19,598.07
铝废料	1,676.69	1,086.90	577.72
废料销售收入:	7,364.66	6,685.94	5,552.90
钢废料	5,566.49	5,517.83	4,943.30
铝废料	1,798.17	1,168.10	609.60
废料销售价格:	2.68	2.93	2.74
钢废料	2.15	2.54	2.52
铝废料	10.72	10.75	10.55

报告期各期，公司废料销售率总体保持在 100%左右，废料销售量与废料产生量具有匹配性。

对于上述废料销售，报告期各期，公司废料销售价格分别为 2.74 元/kg、2.93 元/kg 和 2.68 元/kg，相对稳定，其中钢销售收入分别为 4,943.30 万元、5,517.83 万元和 5,566.49 万元，销售价格分别为 2.52 元/kg、2.54 元/kg 和 2.15 元/kg；废铝销售收入分别为 609.60 万元、1,168.10 万元和 1,798.17 万元，销售价格分别为 10.55 元/kg、10.75 元/kg 和 10.72 元/kg。公司废钢、废铝销售价格与市场公开价格对比如下：

单位：元/kg

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
钢材废料:			
公司销售价格	2.15	2.54	2.52
公开市场价格	2.68	2.99	3.16
铝材废料:			
公司销售价格	10.72	10.75	10.55
公开市场价格	14.44	17.30	16.83

数据来源：富宝资讯、Wind

公司废料销售价格系参照市场行情与客户协商确定。报告期内，公司废钢、废铝销售价格均相对稳定，且低于市场公开价格，主要原因为：公司面向的废料客户为再生资源回收商，其收购废金属后需进行收集、分类、压块、运输等工序再销售至钢厂、铝厂等终端客户，公开市场价格反映的是再生资源回收商向终端客户销售价格，因此公司废料销售价格低于公开市场价格，具有合理性。

2022 年，公司销售废钢价格略有上升，而废钢市场价格有所下降，两者存在差异主要系当年度公司销售的废钢中，单价较高的不锈钢废钢销售占比提高所致；2023 年，公司废钢销售价格与市场价格均有所下降。报告期内，公司废铝销售金额相对较小，价格变化与市场价格变动趋势基本相同，不存在异常情形。

经上述对比分析，报告期内，公司废料销售价格具有公允性。

综上所述，公司主要原材料铝材和钢材投入量、废料产生量、废料价格、废料收入之间具有匹配性。

（二）说明各工艺环节材料利用率、良品率的计算过程，是否客观、准确，且与同行业公司情况可比

公司剪切件产品材料利用率系根据剪切完成后产成品重量除以原材料领用重量计算得出，冲压件产品良品率系根据不良品数量除以不良品与良品数量合计数计算得出，上述指标计算客观、准确。

同行业可比公司中，福然德、海联金汇、华达科技和英利汽车均未公开披露各生产工艺环节的材料利用率和良品率。合肥高科以及其他与公司剪切件、冲压件产品生产有相同或相似工艺的公司，废料率情况如下：

序号	公司名称	生产工艺	废料率/废品率
1	合肥高科	剪切工序（仅分条剪切）	1.33%
		冲压及机加工工序（钢卷冲压成型、机加工）	15.27%
		报废品	1.55%
2	宏海科技	剪板分条（将钢卷经过开卷、纵剪、校平、收卷、横剪，加工成所需尺寸的钢材）	1.5%-2%
		加工环节（钢材冲压成型、机加工）	10%-22%
		报废品	1%-2%
3	兴业汽配	车架、车身零部件生产过程中冲压、冲孔程序	15%-20%

注 1：合肥高科数据来源为其公开披露的问询函回复，其废料率、废品率为其 2021 年数据

注 2：宏海科技数据来源为其公开披露的问询函回复，其废料率、废品率系 2020 年至 2023 年上半年钢材废料率数据

注 3：兴业汽配数据来源为其公开披露的招股说明书及问询函回复，其废料率系 2020 年至 2022 年废料率

公司汽车及家电钢铝剪切件产品整体废料率在 2% 至 3% 之间，合肥高科钢

材剪切工序废料率 1.33%；公司汽车及家电冲压件产品废料率在 15%到 20%之间，废品率在 1%到 2%之间，合肥高科冲压及机加工工序废料率和废品率分别为 15.27%和 1.55%。整体来看，公司材料利用率与合肥高科较为接近，其中合肥高科作为一级供应商，主要向海尔集团、京东方、美的集团等家电厂商销售金属结构件、家电装饰面板等，而公司更多作为二级供应商，主要向一级供应商销售汽车和家电用钢铝剪切件和冲压件，其中汽车剪切件和冲压件产品占比较大，对工艺质量及良品率的要求更高，废料率也相对较高，双方客户涉及的下游行业以及自身所处的产业链位置不同导致了材料利用率有所差异，具有合理性。

根据宏海科技公开披露信息，其剪板分条与公司剪切件的部分生产工艺较为接近，但其废料率略低于公司，主要是因为，公司部分剪切件产品会使用落料工艺生产如梯形、圆形等异形件，相较于仅剪板分条形成的标准矩形或卷料，废料率更高。宏海科技加工环节（包含冲压）受不同加工产品影响，废料率有所差异，理论废料率的主要区间为 10%-40%，2020 年至 2023 年上半年，实际废料率在 10%至 22%之间，与公司较为接近。宏海科技废品率在 1%至 2%之间，与公司不存在显著差异。

根据兴业汽配公开披露信息，其车架、车身零部件生产过程中因冲压、冲孔程序导致的边角料废料率在 15%至 20%之间，与公司较为接近。

（三）废料收入及成本的归集、确认过程，是否符合《企业会计准则》相关规定

生产过程中产生的边丝头尾等废料，属于公司主营产品的副产品，月度财务核算时，公司对废料进行过磅称重后办理入库，以当月平均售价作为入库单位成本，并从对应原材料生产领用成本中分离出来。在废料销售时，公司按照实际称量的重量及合同约定的销售价格，在将废料交付给客户并取得签收单时，表明废料控制权已转移，公司确认其他业务收入，并按照加权平均的成本金额结转至其他业务成本。

综上所述，公司上述关于废料收入及成本的归集和确认过程符合《企业会计准则》的相关规定。

(6) 说明报告期内各类产品生产过程中的模具使用及保存情况，是否均由发行人自行生产并销售

公司使用的模具主要用于汽车和家电零部件中冲压件产品的生产，根据所有权属的不同，分类如下：

(1) 模具所有权为客户，即客供模具。公司与客户洽谈，为其生产销售特定型号的冲压件产品，由客户承担模具费用，利来智造或其他公司负责模具的生产制造，在制作完成后，客户会前往公司现场查看模具情况，并根据协议约定进行试制，直至客户完成模具验收并出具验收单，公司相应确认模具销售收入，客户取得模具所有权，之后模具放置于公司车间内生产，公司拥有模具使用权。报告期各期，按照下游应用行业分类，公司模具销售情况如下：

单位：万元

模具	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
汽车	6,190.61	84.81%	2,789.89	82.54%	4,877.92	89.23%
家电	1,011.35	13.85%	532.25	15.75%	348.30	6.37%
其他	97.81	1.34%	57.75	1.71%	240.50	4.40%
模具总计	7,299.76	100.00%	3,379.89	100.00%	5,466.72	100.00%

报告期内，公司销售的模具主要用于汽车零部件的生产，各期占比均在 80% 以上。

(2) 模具所有权为公司，即自有模具。在少数情况下，经商务谈判，部分客户不承担模具费用，公司综合考虑产品后续订单金额、利润空间等因素后，会通过外购或自行生产制造的方式，置备模具并为客户生产冲压件产品；除此之外，公司也会购置或自行制造部分模具，用于改善生产工艺，提高生产效率和良品率。对于上述模具，公司将其计入长期待摊费用，并按照预计使用年限进行摊销。

综上所述，报告期内，公司汽车和家电零部件生产所使用的模具部分由公司自行生产并销售，同时也有部分模具在公司生产后未对外销售而直接使用用于生产冲压件产品，除此之外也存在由客户从其他公司外购模具并交由公司使用生产的情形。

对于不同所有权属的模具，公司分别贴有不同的资产标签，注明模具名称、

所有权人等信息并定点存放,同时制作客供模具和自有模具清单,进行定期盘点,公司定期对模具进行质量检查及维护工作。

二、保荐人、申报会计师说明

请保荐人、申报会计师发表明确意见,说明对于发行人收入真实性的核查方法、核查过程、核查结论,相关产品最终销售流向。

(一) 保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项,保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序:

1、取得并查阅了发行人与主要客户的销售合同,查看主要合同条款以及收入确认单据;对于不同的销售模式,查看了发行人与主要相关客户的协议,并进行访谈,了解合作模式与日常管理等情况;结合发行人境内外销售不同产品时合同条款,评价收入确认政策的合理性;

2、访谈发行人管理层及主要客户,了解产品定价模式、价格形成机制、上下游价格联动以及年降政策等;基于收入明细表,分析各类细分产品销售价格变动;查阅同行业可比公司公开披露信息,了解产品价格政策;

3、分析剪切件、冲压件主要细分产品销量、价格及主要客户变动情况;查阅汽车行业相关研究报告,分析发行人所处行业景气度,并通过查询同行业可比公司情况、获取当前意向订单金额等方式,分析发行人汽车零部件收入快速增长原因;

4、根据发行人客户类型,判断发行人所处供应商等级;结合报告期各期新增、退出客户以及在手订单等判断客户稳定性与业务持续性;查询同行业可比公司客户情况;

5、访谈发行人生产部门负责人,了解各环节材料利用率和良品率;结合原材料收发存明细、废料销售明细,分析原材料投入、废料产量和销量等匹配关系;查询同行业可比公司材料利用率等信息并与发行人对比;访谈发行人财务负责人,了解废料收入及成本归集、确认过程;

6、查看发行人长期待摊费用明细表。

经核查,保荐人、申报会计师认为:

1、发行人均采用直销的销售模式，在境内外销售不同产品、采用不同结算方式时，收入确认时点、依据和方法与合同条款一致；发行人寄售模式的销售会与主要客户在年度框架协议中对双方合作模式、日常管理和对账周期等进行明确约定；发行人在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，收入确认政策合理，符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人产品定价模式为成本加成，在综合考虑原材料价格、生产工艺、市场同类产品价格、历史合作情况等因素后，最终与客户协商确定产品售价，并约定价格调整机制；报告期内，受销售产品结构以及原材料价格变动等因素影响，发行人剪切件、冲压件中各类主要细分产品价格变动具有合理性；发行人建立有上下游价格联动机制，与同行业可比公司情况一致；发行人与主要客户并未在合同中明确约定年降条款，该政策系汽车零部件行业惯例，发行人实际执行过程中，会与客户根据市场情况协商确定，与同行业可比公司情况不存在明显差异；

3、报告期内发行人剪切件和冲压件收入构成变动具有合理性；2021年至2023年，发行人汽车零部件销售实现快速增长的动力主要包括终端市场需求旺盛、下游客户基础牢固以及自身产能有序扩张等，具有合理性；2021年至2023年，发行人与主要从事汽车零部件业务的同行业可比公司主营业务收入均呈增长趋势，发行人汽车零部件主营业务收入的涨幅高于同行业可比公司，主要是因为发行人重点加强新能源汽车零部件的研发生产和市场拓展，特别是大力发展汽车铝材零部件业务，顺应了新能源汽车轻量化发展的市场趋势，随着近年来新能源汽车的爆发式发展，新能源汽车厂商产销量的快速增加带动了发行人汽车零部件产品销售收入的同时增长；

4、发行人剪切件产品中，汽车零部件主要向一级供应商销售，家电零部件产品主要向一级和二级供应商销售；冲压件产品中，汽车零部件客户以一级供应商为主，家电零部件客户以主机厂和一级供应商为主，报告期内发行人各类细分产品在供应商层级中的定位未发生重大变化；报告期内，发行人与主要客户保持稳定合作，业务可持续性不存在重大风险；发行人既作为直接供应商也作为二级供应商、三级供应商对应的主要主机厂客户包括 T 公司、蔚来、奇瑞捷豹路虎和三星电子等，具有合理性，符合行业惯例；

5、报告期内，发行人主要原材料铝材和钢材投入量、废料产生量、废料价

格、废料收入之间具有匹配性；发行人材料利用率、良品率计算客观、准确，与同行业可比公司合肥高科差异具有合理性，与具有相同或相似生产工艺的宏海科技、兴业汽配较为接近；发行人废料收入及成本的归集和确认过程符合《企业会计准则》相关规定；报告期内，发行人废料收入、成本已完整反映在合并财务报表中；

6、报告期内，发行人汽车和家电零部件生产所使用的模具部分由发行人自行生产并销售，同时也有部分模具发行人生产后未对外销售而直接使用用于生产冲压件产品，以及由客户从其他公司外购模具并交由发行人使用生产的情形；对于不同所有权属的模具，发行人分别贴有不同的资产标签，注明模具名称、所有权人等信息并定点存放，同时制作客供模具和自有模具清单，进行定期盘点，发行人定期对模具进行质量检查及维护工作。

（二）说明对于发行人收入真实性的核查方法、核查过程、核查结论，相关产品最终销售流向

保荐人及申报会计师对发行人收入真实性执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层

保荐人及申报会计师访谈了发行人财务总监和财务经理，了解了发行人业务模式、主要客户情况以及收入确认具体方法等。

2、复核收入确认政策合理性

保荐人及申报会计师查阅企业会计账套，选取样本检查发行人部分销售合同（订单），识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》的要求，并得到一贯执行。除此之外，将发行人收入确认原则和具体方法与同行业可比公司进行对比，评价发行人收入确认原则是否符合行业惯例。

3、对主要客户实地走访

保荐人及申报会计师根据“重要性优先，随机抽样补充”的标准筛选走访客户名单，具体而言，首先将报告期各期发行人向客户销售金额按照从大到小排序并依次将前 80% 的客户纳入走访名单；之后，为保证不同层级客户均有可能纳入

走访名单，保荐人及申报会计师通过随机抽取将其余部分客户纳入走访名单。经上述筛选后，保荐人及申报会计师共选取 85 家客户，确定走访名单后，发行人与客户逐一沟通，告知本次走访背景并与客户约定走访时间。对于接受走访的客户，保荐人及申报会计师走访过程中重点核查以下内容：

序号	核查内容
走访前	核查本次走访地址与客户工商注册地址或生产经营地址是否一致，了解差异原因，评价差异合理性
走访时	<p>(1) 首先收集被访谈人名片、工牌、身份证等身份证明文件，确保其接受访谈的有效性；</p> <p>(2) 结合事先拟定的访谈问卷，就以下事项与被访谈人确认：</p> <p>①客户的基本信息：包括公司名称、设立时间、实际控制人、主要经营场所、营业收入、客户类型、员工人数、所处行业竞争格局及未来发展趋势等；</p> <p>②与发行人业务合作情况：包括初始接洽途径、合作以来诉讼纠纷情况、采购发行人产品后主要用途、与发行人交易金额、采购频率、交货周期、定价机制、运输方式、付款结算方式、退换货情况、向下游销售情况（如适用）、期末库存情况、发行人产品竞争优劣势等；</p> <p>③关联关系情况：包括股权结构、董事、监事、高级管理人员、与发行人及中介机构是否存在关联关系或其他特殊利益安排等；</p> <p>(3) 上述事项访谈结束后，取得被访谈人确认的访谈问卷，并沟通获取其公司章程等工商信息，查阅与发行人交易相关的合同、发票、签收单等凭证，与被访谈人合影；</p> <p>(4) 现场查看客户经营场所，评价客户与发行人业务合作真实性</p>

对于未接受走访的客户，保荐人及申报会计师首先了解不接受走访的原因，评价合理性；其次对于未接受走访的客户全部寄送了往来函证，并根据回函情况执行相应核查程序。

保荐人及申报会计师最终完成 72 家客户的实地走访，对 2021 年至 2023 年发行人营业收入覆盖比例分别为 79.03%、79.47% 和 80.54%，整体走访比例较高且不存在异常情形。

4、对主要客户寄送函证

保荐人及申报会计师对发行人主要客户执行了函证程序，确认 2021 年至 2023 年与发行人交易金额及期末往来余额，具体核查程序如下：

保荐人及申报会计师按照“重要性优先，随机抽样补充”的原则确定了函证样本，即在选取函证客户时，首先按照交易金额和往来余额从大到小的顺序依次将对应客户纳入函证样本中，直至覆盖比例超过 80%；其次对于剩余客户，通过随机抽样的方式，选择部分纳入函证样本，确保各客户均有被纳入函证样本的可

能性。最终报告期各期，对发行人客户函证回函可确认比例均超过 78%。

对于未回函的客户，保荐人及申报会计师执行了替代测试程序，抽查了相关客户报告期内的销售合同、订单、发票、出库单、签收单、验收单（如适用）、收入记账凭证，对销售及期后回款情况进行核查。

5、细节测试

保荐人及申报会计师对发行人报告期各期主要客户执行了细节测试，取得了相关的合同/订单、出库单、发票、签收单、验收单（如适用）、收入记账凭证、银行回单及回款记账凭证等单据信息，测试了收入确认的金额和时间点是否正确，收入是否真实。上述细节测试对应的销售收入占 2021 年至 2023 年发行人营业收入的比例分别为 74.58%、73.13% 和 70.12%。

6、截止性测试

保荐人及申报会计师选取发行人资产负债表日前后记录的收入交易，核对出库单、签收单、发票等资料，评价营业收入是否在恰当期间确认。

7、期后回款核查

为检查发行人客户期后回款情况，保荐人及申报会计师获取了发行人报告期各期末应收账款明细表，并按照应收账款余额从大到小的顺序检查了主要客户期后回款凭证。

经核查，发行人客户整体回款情况良好，截至 2024 年 6 月 30 日，发行人 2021 年末、2022 年末的应收账款已基本已全部收回，回款比例超过 99%，对于 2023 年末的应收账款也已回款超过 96%，其余客户在陆续回款中。

8、分析性程序

保荐人及申报会计师分产品类型、月度、销售地区等多个维度对发行人销售收入、单价和毛利率等进行分析，了解相关数据波动原因，并通过与同行业可比公司相关数据对比分析原因合理性。

经上述分析性程序，保荐人及申报会计师认为，报告期内，发行人分产品类型、月度、销售地区等多个维度发行人销售收入、单价和毛利率等变动原因具有合理性。

综上所述，保荐人及申报会计师认为，报告期内发行人生产的相关产品最终流向真实客户，收入具有真实性。

问题 7 关于营业成本及供应商

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务成本分别为 175,973.83 万元、269,527.16 万元、329,846.62 万元、172,580.71 万元。

(2) 发行人生产所需要的主要原材料为钢材、铝材等，根据客户订单需求、库存情况，确定供应商并制定整体采购计划。报告期内，发行人主营业务成本中直接材料占比分别为 86.54%、89.67%、91.11%、90.60%，是主营业务成本的主要组成部分。

(3) 报告期内，发行人直接人工主要为生产人员的工资，金额分别为 6,566.67 万元、6,301.25 万元、6,479.68 万元、4,539.91 万元；发行人制造费用金额分别为 14,590.94 万元、18,368.25 万元、18,453.88 万元、9,525.52 万元；发行人运输费用金额分别为 2,535.61 万元、3,185.34 万元、4,395.27 万元、2,165.14 万元。

(4) 保荐工作报告显示，发行人报告期内存在少量原材料贸易业务，主要系对外销售少量短期结余的铝材和钢材，各期贸易业务占比分别为 5.38%、2.31%、2.61%、4.18%。

请发行人：

(1) 说明各类成本的确认及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 说明报告期内直接材料的具体构成情况；针对相同原材料，发行人向不同供应商采购的价格差异，各期主要原材料的采购价格与市场价格的匹配性，波动较大的说明原因及合理性；报告期内各类原材料采购量、使用量、期末余额之间的匹配性。

(3) 说明直接人工的归集范围，报告期内人均薪酬与同行业公司对比情况；结合报告期内生产工艺改进（如有）、设备更新等，说明生产人员变化与产品产量的匹配性。

(4) 说明报告期内制造费用的具体构成情况，波动较大的说明原因及合理

性；报告期内生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品产量之间的匹配关系，单位耗电量波动大的说明原因及合理性。

(5) 说明与主要客户之间关于运输方式、运输费用的具体约定；按主要销售区域，列示报告期内运输费用的具体构成情况；结合各区域的运输半径、运输量、运输方式等，说明各区域内单位运输费用及其公允性，与终端销量之间的匹配性。

(6) 说明报告期内发行人开展原材料贸易业务的原因及商业合理性，列示相关原材料、数量、金额；贸易类业务的具体流程，采用总额法或净额法进行会计处理的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定；结合上述情况，进一步说明发行人应对原材料价格波动风险的措施是否充分，相关风控措施是否得到有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(1) 说明各类成本的确认及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

公司生产的汽车零部件产品种类繁多，公司根据生产工艺流程特点和成本管理要求，采用品种法进行成本核算。公司将生产经营过程中实际消耗的直接材料、直接人工和制造费用计入产品成本，以自然月为一个成本核算期间，按月核算产品成本，产品发出时，按月末一次加权平均法计价。

公司生产成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中：直接材料主要包括钢材、铝材等；直接人工主要包括生产部门人员的工资、奖金、社会保险费、公积金、福利费等；制造费用主要包括生产用厂房和机器设备折旧费、生产辅助人员薪酬、能源费用、周转材料摊销等。

公司成本核算按照工序主要分为剪切线和冲压线，具体各工序成本构成的归集和核算方法如下：

工序	项目	相关内容
----	----	------

工序	项目	相关内容
剪切线	直接材料	直接材料为构成产品实体的主要材料。生产人员根据配切单的领料指引进行领料（具体到钢卷号），原材料按照实际领用计入各个产成品，采用月末一次加权平均法直接结转至生产成本。
	直接人工	直接人工是直接生产人员当月发生的人工费用，按照当月实际发生额进行归集，根据产品类型，按各车间完工入库产成品的实际产量进行分配，产成品直接人工=该产品入库数量*该产品刀次*当月直接人工总额*分配率。
	制造费用	制造费用主要包括生产车间实际发生折旧费、生产辅助人员薪酬、水电费等，按照当月实际发生额进行归集，根据产品类型，按各车间完工入库产成品的实际产量分摊至完工产品，产成品制造费用=该产品入库数量*该产品刀次*当月制造费用总额*分配率。
	销售成本结转	销售成本结转根据出库数量及月末一次加权平均法确认的单位成本转入发出商品，在符合收入确认条件后将相关产品的成本从发出商品转入营业成本。
冲压线	直接材料	冲压线主要材料为铝板、钢板等，企业成本中心下生产订单后直接生成物料清单表，车间根据物料清单表领用材料，采用月末一次加权平均法直接结转至生产成本。
	直接人工	直接人工是直接生产人员当月发生的人工费用，按照各部门生产人员当月实际生产所用的定额工时加权分摊产品人工成本金额。
	制造费用	制造费用主要包括生产车间实际发生折旧费、生产辅助人员薪酬、水电费等，按照生产部门分为直接成本中心（如冲压车间及喷涂车间等）和间接成本中心（如质检、仓库等），直接成本中心制造费用=直接成本中心当月产生的费用*各部门生产人员当月实际生产所用的定额工时加权分摊产品直接费用，间接成本中心制造费用=间接成本中心当月产生的费用*分配系数*各部门生产人员当月实际生产所用的定额工时加权分摊产品间接费用。
	销售成本结转	销售成本结转根据出库数量及月末一次加权平均法确认的单位成本转入发出商品，在符合收入确认条件后将相关产品的成本从发出商品转入营业成本。

综上所述，公司根据会计准则的规定结合自身生产模式和产品特点确定产品成本的核算方法，包括对原材料领用、直接人工的归集、制造费用的归集、成本核算方法的确定、生产成本在不同产品之间的分摊等均制定了相应的规范，保证了成本核算的准确性，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）说明报告期内直接材料的具体构成情况；针对相同原材料，发行人向不同供应商采购的价格差异，各期主要原材料的采购价格与市场价格的匹配性，波动较大的说明原因及合理性；报告期内各类原材料采购量、使用量、期末余额之间的匹配性。

（一）说明报告期内直接材料的具体构成情况

报告期各期，公司的直接材料具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝材	169,286.60	47.39%	134,820.15	44.86%	83,138.75	34.40%
热镀锌钢材	82,032.01	22.96%	70,397.04	23.43%	47,869.43	19.81%
酸洗钢材	30,927.55	8.66%	31,966.84	10.64%	43,395.09	17.96%
电镀锌钢材	25,515.65	7.14%	24,931.35	8.30%	33,819.10	13.99%
冷轧钢材	19,784.12	5.54%	13,353.27	4.44%	11,846.28	4.90%
其他钢材	23,216.31	6.50%	18,837.13	6.27%	16,844.17	6.97%
其他	6,494.30	1.82%	6,212.02	2.07%	4,759.50	1.97%
合计	357,256.52	100.00%	300,517.79	100.00%	241,672.32	100.00%

报告期各期，公司直接材料主要由铝材、热镀锌钢材、电镀锌钢材及酸洗钢材构成，报告期各期占直接材料比例分别为 86.16%、87.23%和 86.15%。

报告期各期，铝材、热镀锌钢材合计占比分别为 54.21%、68.29%和 70.35%，铝材与热镀锌钢材合计占比逐年上涨主要系铝材与热镀锌钢材主要应用于生产新能源汽车零部件，在新能源汽车快速发展的大背景下，公司布局汽车轻量化赛道，与头部铝材、热镀锌钢材厂商建立了长期稳定的合作关系，汽车零部件销售逐年上升，因此铝材和热镀锌占比逐年提高，与收入规模增长趋势基本相符。

(二) 针对相同原材料，发行人向不同供应商采购的价格差异，各期主要原材料的采购价格与市场价格的匹配性，波动较大的说明原因及合理性

1、针对相同原材料，发行人向不同供应商采购的价格差异

报告期内，公司主要原材料为铝材、热镀锌钢材、电镀锌钢材及酸洗钢材，受与不同供应商谈判结果、原材料规格参数等因素的影响，向不同供应商采购上述原材料的价格存在一定差异。公司铝材及钢材采购的定价机制情况如下：

原材料	供应商类型	定价机制
铝材	生产商，如诺贝丽斯（中国）铝制品有限公司等	采购价格由铝锭市场价格+铝锭加工为铝卷的加工费+包装费等部分组成，加工费根据铝卷的厚度、宽度、合金材质等规格不同而有所差异，由双方协商谈判确定采购价格
	贸易商，如日铁物产（中国）有限公司等	采购价格由贸易商采购铝卷价格+贸易价差组成，由双方协商谈判确定采购价格

原材料	供应商类型	定价机制
钢材	生产商，如鞍钢蒂森克虏伯汽车钢有限公司等	采购价格由钢厂根据钢材市场价格以及公司对钢卷厚度、宽度、材质、表面处理工艺等规格要求进行报价，由双方协商谈判确定采购价格
	贸易商，如北京中汽阳光科贸有限公司、上海欧冶供应链有限公司等	对于指定规格的钢卷采购，采购价格由钢厂（如宝钢、首钢）公布的标准型号钢材基价+钢卷厚度、宽度、材质、表面处理工艺等规格型号的价差+贸易价差组成，由双方协商谈判确定采购价格 对于钢材现货，公司主要在客户网络销售平台选择所需规格的钢材，根据销售平台标价进行采购

报告期各期，公司主要原材料平均采购单价情况如下：

单位：元/kg

物料类别	物料名称	采购均价		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
铝材	铝材	28.27	30.43	28.43
钢材	热镀锌钢材	5.68	6.44	6.24
	电镀锌钢材	5.18	5.93	6.52
	酸洗钢材	4.39	5.03	5.38

（1）铝材

报告期内，公司铝材前五名供应商包括日铁物产（中国）有限公司、上海住友商事有限公司、诺贝丽斯（中国）铝制品有限公司等，其中，报告期各期，公司向日铁物产（中国）有限公司采购铝材单价较低，主要原因系向其采购的铝材主要用于车内结构件，所需铝材质量标准低于车身外板，因此价格较低。报告期各期，公司向诺贝丽斯（中国）铝制品有限公司采购铝材采购单价较高，主要原因系其为全球知名的汽车铝制板材企业，品牌定位较高，且其产品主要用于车身外板，品质较高，因此价格高于国内其他供应商铝价。报告期各期，公司向无锡隆昌顺汽车零部件有限公司采购铝材单价较低，主要系公司向其零星采购通用现货铝材，低于向其他铝材供应商采购的特定规格铝材价格。

（2）热镀锌钢材

报告期内，公司热镀锌钢材前五名供应商包括上海欧冶供应链有限公司、北京中汽阳光科贸有限公司、上海宝钢阿赛洛激光拼焊有限公司等，其中，报告期各期，公司向上海欧冶供应链有限公司、上海天忻汽车配件有限公司、中集同创

浦江（上海）贸易有限公司采购单价较低，主要系公司向上述供应商采购通用热镀锌钢材现货，主要用于生产家电零部件产品，其采购价格低于指定规格生产的热镀锌钢材。公司向北京中汽阳光科贸有限公司、上海宝钢阿赛洛激光拼焊有限公司、鞍钢蒂森克虏伯汽车钢有限公司、上海住友商事有限公司和上海宝钢钢材贸易有限公司采购热镀锌单价较高，主要原因为公司向上述供应商采购热镀锌钢材主要用于生产汽车零部件产品，钢材专用性较强，因此采购价格相对较高。

（3）电镀锌钢材

报告期内，公司电镀锌钢材前五名供应商包括上海天忻汽车配件有限公司、深圳中集同创供应链有限公司等，其中，报告期各期，公司向电镀锌钢材主要供应商采购价格差异相对较小，其中公司 2022 年向长江润发（江苏）薄板镀层有限公司采购电镀锌钢材价格相对较高，主要系 2022 年上半年电镀锌的市场价处于高位，公司向长江润发（江苏）薄板镀层有限公司 2022 年度的采购主要集中在上半年，采购平均单价相对较高。

（4）酸洗钢材

报告期内，公司酸洗钢材前五名供应商包括上海顶锋金属制品有限公司、上海天忻汽车配件有限公司和上海住友商事有限公司等，其中，报告期各期，公司向酸洗钢材主要供应商采购价格差异较小，2022 年度及 2023 年度，公司向上海顶锋金属制品有限公司采购的酸洗钢材为高强度钢，钢材品质较高，因此价格相对较高。公司向上海欧冶供应链有限公司和河钢股份有限公司采购价格较低，主要是因为公司向其采购通用酸洗钢材现货，采购价格低于指定规格生产的酸洗钢材。报告期各期公司向浙江杭钢国贸有限公司采购的酸洗钢材单价较低，主要系向其采购的钢材需要加工的工序较少所致。

2、各期主要原材料的采购价格与市场价格的匹配性，波动较大的说明原因及合理性

报告期内，钢材、铝材的市场价格波动情况如下：

单位：元/kg

原材料	2023 年度	2022 年度	2021 年度
市场价格-上海:冷轧板卷（1.0mm）	4.66	4.95	6.02

原材料	2023 年度	2022 年度	2021 年度
市场价格-中国:镀锌板卷（1.0mm，镀锌）	5.02	5.39	6.40
公司采购价格-钢材	5.57	6.06	6.22
市场价格-期货结算价（活跃合约）：铝	18.63	19.91	18.93
公司采购价格-铝材	28.27	30.43	28.43

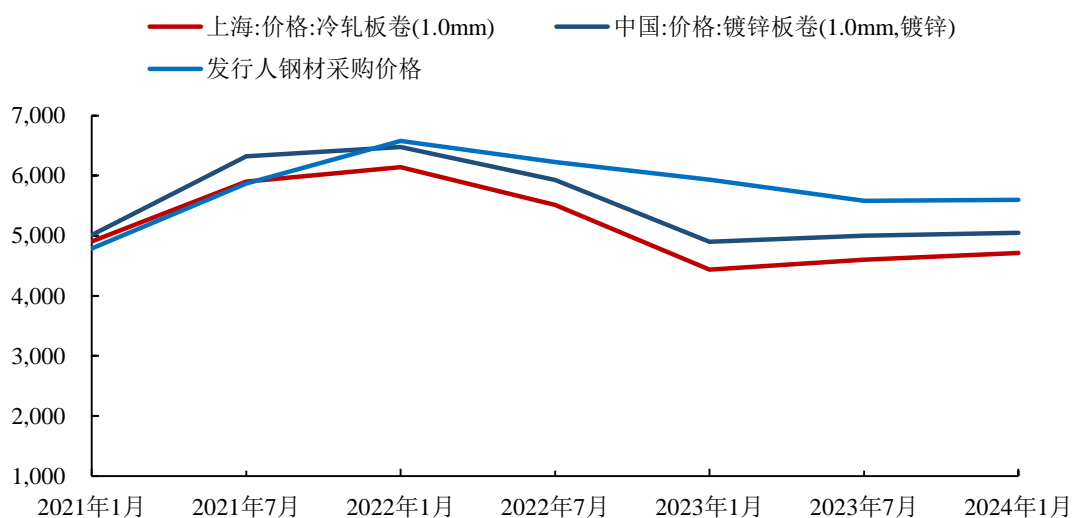
数据来源：wind、钢之家

报告期各期，公司主要耗用的原材料为钢材和铝材。

（1）钢材价格

报告期各期，公司钢材平均采购价格与市场价格对比情况如下：

发行人钢材采购价格与市场价格比较（元/吨）



数据来源：wind

2021 年，全球各国实施宽松的货币政策刺激全球经济迅速复苏，同时也导致了大宗商品价格走高，全球钢铁消费增长，带动我国钢材出口增加，使得 2021 年钢材价格出现上行的走势。2022 年，受到国外经济环境复杂多变，国内需求受房地产行业等因素影响，国内钢材市场呈现震荡下行局面。2023 年，我国经济稳步恢复，但 CPI、PPI 持续低位运行，固定资产投资、基建投资、制造业投资增速相对偏低。受此影响，2023 年，整体用钢需求弱于往年，钢材价格呈现稳中有降走势。

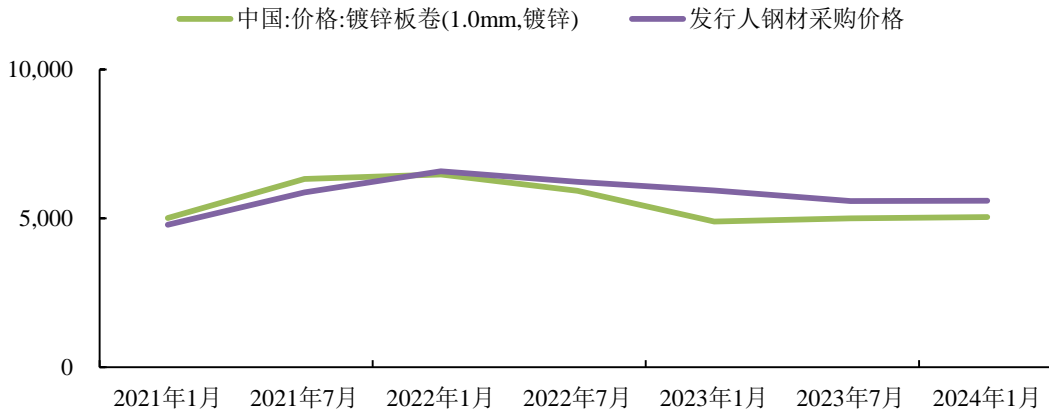
公司钢材种类较多，其平均价格与产品规格材质等多种因素有关，上图选取可获取的公开数据作为市场价格，即镀锌板卷（1.0mm）、冷轧板卷（1.0mm）

与公司钢材采购价格进行比较。报告期内，公司钢材平均采购价格与大宗商品市场价格波动趋势整体保持一致，不存在明显差异。

(2) 铝材价格

报告期内，公司铝材平均采购价格与市场价格对比情况如下：

发行人铝材采购价格与市场价格比较（元/吨）



数据来源：wind

2021年，受限电、“双控”等多方影响，铝价持续走高，并于2022年3月俄乌冲突爆发后达到价格高点，后有所回落趋稳，但仍在较高位运行。2023年铝价整体延续2022年下半年以来的宽幅震荡态势，整体有所下降。

报告期内，公司铝材平均采购价格与大宗商品市场价格变动趋势整体保持一致，铝材采购价格整体高于市场铝价，主要系公开数据披露的铝价主要为铝锭价，而公司采购的汽车用铝材需先经由铝厂完成连续退火热处理、表面处理等工艺，高于公开市场铝锭价格。

公司的原材料采购价格与大宗商品钢材、铝材价格波动趋势整体一致，价差系由钢材品类差异、铝材加工费等因素所致，相关主要原材料采购价格与市场价格匹配，不存在明显偏离市场价格走势的波动。

(三) 报告期内各类原材料采购量、使用量、期末余额之间的匹配性

报告期内，公司各类原材料采购量、使用量与期末库存量情况如下：

1、2023 年度

单位：吨

类别	期初库存	本期采购	本期使用量	其他出入库	期末库存
铝材	3,779.48	65,121.02	61,676.34	1,752.05	5,472.10
电镀锌钢	4,215.58	43,889.26	35,583.31	9,587.24	2,934.28
冷轧钢	4,012.57	32,782.44	26,674.81	4,065.52	6,054.68
热镀锌钢	16,118.70	133,540.73	125,788.46	8,071.71	15,799.26
酸洗钢	6,372.53	53,711.79	51,492.49	2,117.93	6,473.91
其他钢	6,650.92	45,395.99	33,346.51	12,261.57	6,438.83
其他	10,011.85	77,434.06	78,770.17	627.93	8,047.82
合计	51,161.63	451,875.29	413,332.07	38,483.96	51,220.89

注 1：其他出入库包括原材料贸易、研发领用、废料入库、废料销售等

注 2：其他原材料主要为塑料粒子和生产辅料，材料单位包括件、片、套等

2、2022 年度

单位：吨

类别	期初库存	本期采购	本期使用量	其他出入库	期末库存
铝材	752.88	55,199.02	52,235.80	-63.38	3,779.48
电镀锌钢	2,769.30	42,388.28	33,023.11	7,918.89	4,215.58
冷轧钢	833.46	24,285.34	20,591.21	515.01	4,012.57
热镀锌钢	4,222.61	113,533.22	98,992.54	2,644.58	16,118.70
酸洗钢	6,554.63	57,086.24	54,387.65	2,880.68	6,372.53
其他钢	1,052.70	30,900.12	24,451.89	850.01	6,650.92
其他	6,132.55	64,954.53	60,719.25	355.99	10,011.85
合计	22,318.13	388,346.75	344,401.46	15,101.78	51,161.63

3、2021 年度

单位：吨

类别	期初库存	本期采购	本期使用量	其他出入库	期末库存
铝材	450.92	34,285.13	34,118.00	-134.82	752.88
电镀锌钢	2,370.36	33,953.96	32,670.58	884.45	2,769.30
冷轧钢	620.58	20,752.02	19,776.14	763.00	833.46
热镀锌钢	2,389.02	77,081.80	71,694.74	3,553.47	4,222.61
酸洗钢	4,544.70	81,401.61	75,853.98	3,537.70	6,554.63
其他钢	754.52	21,713.32	20,156.63	1,258.50	1,052.70

类别	期初库存	本期采购	本期使用量	其他出入库	期末库存
其他	7,742.08	122,069.04	123,151.76	526.80	6,132.55
合计	18,872.18	391,256.89	377,421.83	10,389.10	22,318.13

报告期各期，公司主要原材料的采购量、使用量与期初期末库存量相匹配。

(3)说明直接人工的归集范围，报告期内人均薪酬与同行业公司对比情况；结合报告期内生产工艺改进（如有）、设备更新等，说明生产人员变化与产品产量的匹配性。

(一)说明直接人工的归集范围，报告期内人均薪酬与同行业公司对比情况

公司直接人工的成本归集范围主要包含生产部门人员的工资、奖金、社会保险费、公积金、福利费等。报告期内，公司与成本相关的人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

可比公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
福然德	11.94	12.06	12.15
海联金汇	9.56	9.51	10.02
华达科技	12.73	14.97	13.16
英利汽车	14.06	9.81	9.30
合肥高科	12.40	10.72	9.77
平均值	12.14	11.41	10.88
本公司	9.93	9.80	9.29

注 1：上述同行业可比公司数据来源于可比公司年报、招股说明书；

注 2：同行业可比公司人均薪酬=直接人工（或人工成本等）/计入成本的平均人数；

注 3：因同行业可比公司披露的员工专业结构较为多样，其计入成本的平均人数=（员工总人数-研发人员数量-销售人员数量-管理人员数量）的年初年末平均数；

注 4：本公司人均薪酬=直接人工/计入成本的平均人数

由上表可知，公司报告期各期人均薪酬分别为 9.29 万元、9.80 万元和 9.93 万元，呈逐年增长趋势，主要系下游市场需求日益旺盛，订单量逐年增长，公司盈利规模有所增加，对生产工作人员逐年涨薪所致，与同行业可比公司平均水平波动趋势一致。公司生产人员薪酬与海联金汇接近，略低于其他同行业可比公司，主要系公司重视工厂的自动化、半自动化生产线建设，加大全流程生产运行管理，引进机器人自动化生产线、全自动开卷落料线等先进技术装备，自动化程度较高，

故人均薪酬相对较低，同行业可比公司中福然德及华达科技整体人均薪酬水平较高，福然德总部位于上海，因此整体薪酬水平较高，华达科技总部位于江苏泰州，从事汽车零部件加工业务，相较于家电零部件生产利润率更高，因此整体薪酬水平高于公司，具有合理性。

综上所述，公司各期营业成本中人均薪酬及变动情况与公司业绩规模增长趋势相匹配，报告期内公司人均薪酬与同行业可比公司平均水平变动趋势一致，具有合理性。

（二）结合报告期内生产工艺改进（如有）、设备更新等，说明生产人员变化与产品产量的匹配性

报告期内，公司顺应工业自动化趋势，进行设备技术的升级改造，快速吸收消化新工艺、新技术，保障新设备、新工艺、新技术与新产品生产之间的顺畅连结，从而大幅提升生产效率。公司重视工厂的自动化、半自动化生产线建设，加大全流程生产运行管理，以提升产能和产品合格率，引进机器人自动化生产线、全自动开卷落料线、激光落料线、钢铝混合伺服落料线等先进技术装备，加快技术升级改造步伐。

报告期内公司剪切业务相关的机器设备原值、设备产能、生产人员及产品产量情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
机器设备原值（万元）	15,617.73	13,570.38	10,160.95
机器设备产能（吨）	327,398.28	285,628.94	240,513.82
产量（吨）	320,591.31	268,700.60	219,667.17
生产人员数量（人）	265	244	198
生产人员人均产量（吨/人）	1,212.07	1,101.23	1,112.24

注：生产人员数量为生产人员的年初年末平均数

报告期内，因下游市场需求增长旺盛，剪切业务规模扩大，公司采购了整平横切机、纵剪分条机、飞摆剪切线和落料线等大型剪切设备，公司剪切业务相关机器设备原值及产能均呈上升趋势，生产人员的人数持续增长，与产品产量增长的趋势相匹配。生产人员人均产量分别为 1,112.24 吨/人、1,101.23 吨/人和 1,212.07 吨/人，整体呈现稳步增长的趋势，主要系随着公司自动化程度的提升以及生产

管理效率的改善，同时公司订单量的增加，公司人均产量持续增加。2022 年主要因剪切设备持续投产，产能处于爬坡增长期，故 2022 年生产人员人均产量略有下降。公司剪切业务生产人员变化与产品产量具有匹配性。

报告期内公司冲压业务相关的机器设备原值、设备产能、生产人员及产品产量情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
机器设备原值（万元）	34,195.90	24,859.00	15,000.77
机器设备产能（万件）	5,774.53	5,024.86	5,088.90
产量（万件）	5,750.20	5,120.98	5,515.55
生产人员数量（人）	766	739	621
生产人员人均产量（万件/人）	7.51	6.93	8.89

注：生产人员数量为生产人员的年初年末平均数

因报告期内下游市场需求增加明显，为不断满足汽车零部件行业客户日益增加的采购需求，公司通过技术改造、新增购置机床等生产设备扩张产能，因此公司冲压业务机器设备原值及设备产能整体呈上升趋势。报告期内因冲压业务规模的持续增长，公司生产人员数量呈增长趋势，2022 年度冲压业务产量和人均产量较上年下降，主要系考虑到合肥京东方视讯科技有限公司、合肥惠科金扬科技有限公司等安徽地区客户订单需求量较大，为缩短供货响应时间及运输距离，提高公司安徽生产基地的生产能力，2022 年公司下属子公司斯迪兰德和利来汽配武汉分公司将部分冲压设备转移至安徽捷步，安徽地区客户的冲压件订单主要由安徽捷步进行生产，相关冲压设备在拆卸、运输、组装调试期间无法投产，对应设备的年运行天数减少，上述设备转移导致产量有所减少，故 2022 年以件数计量的冲压业务产量较 2021 年下降，2023 年冲压业务产量和人均产量有所上升，主要系 2023 年设备调整完成，产品结构相对稳定后，员工生产熟练度上升，公司通过适当安排工作班次和工时的方式提高单位人均产量和总产量。公司冲压业务生产人员变化与产品产量具有匹配性。

综上，报告期各期公司产品产量增长的趋势与设备更新、生产人员变化具有匹配性。

(4) 说明报告期内制造费用的具体构成情况，波动较大的说明原因及合理性；报告期内生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品产量之间的匹配关系，单位耗电量波动大的说明原因及合理性。

(一) 说明报告期内制造费用的具体构成情况，波动较大的说明原因及合理性

报告期内，公司主营业务成本中制造费用的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧与摊销	6,653.00	30.80%	4,403.58	23.86%	4,086.23	22.25%
职工薪酬	5,167.31	23.92%	5,919.53	32.08%	5,480.20	29.84%
物料消耗	3,993.80	18.49%	3,334.20	18.07%	3,362.45	18.31%
水电燃气费	2,686.48	12.44%	2,050.49	11.11%	1,847.07	10.06%
加工费	856.94	3.97%	986.43	5.35%	1,750.95	9.53%
劳务费	220.54	1.02%	24.81	0.13%	276.88	1.51%
其他	2,023.71	9.37%	1,734.85	9.40%	1,564.48	8.52%
合计	21,601.77	100.00%	18,453.88	100.00%	18,368.25	100.00%

报告期内，制造费用主要包含折旧与摊销、职工薪酬、物料消耗和水电燃气费等，上述费用占制造费用比例较高，2022 年度较 2021 年度制造费用基本持平，2023 年度制造费用有所增加，主要系折旧与摊销、物料消耗和水电燃气费导致。主要项目占比波动原因如下：

1、折旧与摊销

报告期内，制造费用中折旧与摊销的金额分别为 4,086.23 万元、4,403.58 万元和 6,653.00 万元，占制造费用的比例分别为 22.25%、23.86%和 30.80%，核算内容为生产用厂房和机器设备的折旧费用，金额逐年增加主要系机器设备购置增加所致。

2、职工薪酬

报告期内，制造费用中职工薪酬分别为 5,480.20 万元、5,919.53 万元和 5,167.31 万元，占制造费用的比例分别为 29.84%、32.08%和 23.92%，随着公司

生产机器设备自动化水平的逐步提高，生产车间管理等间接生产人员有所减少，制造费用中的职工薪酬有所下降。

3、物料消耗

报告期内，制造费用中物料消耗的金额分别为 3,362.45 万元、3,334.20 万元和 3,993.80 万元，占制造费用的比例分别为 18.31%、18.07%和 18.49%，核算内容为车间领用的辅料，2023 年度物料消耗上升主要系公司冲压件产量上升，辅材等物料消耗增加所致。报告期各期，公司物料消耗情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
包装耗材	1,819.60	45.56%	1,214.02	36.41%	953.26	28.35%
五金工具	830.74	20.80%	872.75	26.18%	653.44	19.43%
日用杂品	644.69	16.14%	529.77	15.89%	695.84	20.70%
劳保用品	198.50	4.97%	198.71	5.96%	273.62	8.14%
其他	500.27	12.52%	518.95	15.57%	786.30	23.38%
合计	3,993.80	100.00%	3,334.20	100.00%	3,362.45	100.00%

报告期各期物料消耗主要为包装耗材、五金工具和日用杂品，占比分别为 68.48%、78.48%、82.50%。

包装耗材主要为护板、木方、缠绕膜和包装箱等，报告期内包装耗材逐年增加，主要系公司剪切件及冲压件产销量上升导致所需包装耗材使用量增加。

五金工具主要为冲头钻头、螺栓配件和方管等，其中 2022 年度有所增加，主要系公司 2022 年新购置较多机器设备，机器设备安装调试及设备运行需消耗较多五金工具所致。

日用杂品主要为清洗剂、机油及油漆制品和胶水等，2022 年日用杂品同比有所下降，主要系公司的业务结构向汽车行业转型，缩减主要用于家电零部件的注塑业务规模，公司注塑业务需要用到较多的胶水、清洗剂等，导致日用杂品使用量在 2022 年度下降。2023 年日用杂品金额增加主要系公司产量增加导致各类机器设备及运输设备所用机油增加所致。

4、水电燃气费

报告期内，制造费用中水电燃气费的金额分别为 1,847.07 万元、2,050.49 万元和 2,686.48 万元，占制造费用的比例分别为 10.06%、11.11%和 12.44%，核算内容为车间生产消耗的水电燃气费，报告期内逐年增长，主要为公司业务规模扩张迅速，产量上涨，消耗的水电燃气费增多所致。

（二）报告期内生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品产量之间的匹配关系，单位耗电量波动大的说明原因及合理性

1、报告期内，公司电力耗用量及电费金额情况

报告期内，公司电力耗用量及电费金额如下：

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
电费金额（万元）	2,144.98	2,027.91	1,775.55
用电数量（万度）	2,669.97	2,671.49	2,689.43
其中：冲压车间（万度）	1,526.53	1,341.96	1,084.42
剪切车间（万度）	536.69	452.51	301.21
注塑车间（万度）	428.33	494.36	953.28
其他（万度）	178.42	382.65	350.52
单价（元/度）	0.80	0.76	0.66

报告期内，公司生产用电主要为冲压车间、剪切车间生产设备用电，其他用电主要为办公用电、辅助生产用电和研发用电等。

报告期内，公司生产用电平均单价分别为 0.66 元/度、0.76 元/度和 0.80 元/度。公司生产用电单价呈现小幅上升趋势，主要系公司随着订单量增加而相应增加生产时间，高峰电价时段（17:00-21:00）开工时间增加，同时 2021 年 10 月公司生产主要基地所在的江苏省发改委发布《关于进一步做好深化燃煤发电上网电价市场化改革工作的通知》，实施上网电价市场化改革，市场电价相应上涨，使得 2022 年度及 2023 年度平均电价有所上涨。

2、报告期内生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品产量的匹配关系及合理性，单位耗电量波动大说明原因及合理性

（1）剪切业务

报告期内，公司剪切业务生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品

产量具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
用电数量（万度）	536.69	452.51	301.21
主要设备运行工时（万小时）	12.01	11.13	8.15
产品产量（万吨）	32.06	26.87	21.97
单位用电量（度/小时）	44.69	40.66	36.97
单位产品用电量（度/吨）	16.74	16.84	13.71

报告期内，公司剪切业务主要设备单位工时用电量分别为 36.97 度/小时、40.66 度/小时和 44.69 度/小时，单位产品用电量分别为 13.71 度/吨、16.84 度/吨和 16.74 度/吨，单位产品用电量和单位用电量整体呈上升趋势，主要原因系剪切业务规模逐年扩大，生产订单量增加，公司采购了整平横切机、纵剪分条机、飞摆剪切线和落料线等剪切设备，并增加了设备运行时间以满足生产需求。同时单位用电量较高的工序如落料工序的运行时间增加，自 2022 年起子公司广东利来新购入 800 吨全自动冲压落料生产线和全自动激光落料生产线，用于高品质汽车内外板的平面异形剪切件的生产。新引进的落料设备功率较高，使落料线的理论单位用电量（即： Σ （每台设备理论运行功率*设备运行时间）/设备运行总时间）由 2021 年 69.80 度/小时上升至 2023 年 100.34 度/小时，使得设备运行时间与单位产品用电量整体保持上涨趋势，具有合理性。

（2）冲压业务

报告期内，公司冲压业务生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品产量具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
用电数量（万度）	1,526.53	1,341.96	1,084.42
主要设备运行工时（万小时）	65.91	47.77	34.20
产品产量（万件）	5,750.20	5,120.98	5,515.55
单位用电量（度/小时）	23.16	28.09	31.71
单位产品用电量（度/件）	0.27	0.26	0.20

报告期内，公司冲压业务主要设备运行工时单位用电量分别为 31.71 度/小时、28.09 度/小时和 23.16 度/小时，单位产品用电量 0.20 度/件、0.26 度/件、0.27 度/件，单位用电量整体呈下降趋势，单位产品用电量整体呈上升趋势。

主要设备单位工时用电量整体呈下降趋势主要系冲压业务新购置的生产设备在节约能耗方面优于现有的设备，2022年及2023年，公司新购置的冲压设备较多，当年新增设备理论单位用电量分别为14.36度/小时及23.94度/小时，低于购置前一年冲压设备整体单位用电量31.71度/小时及28.09度/小时，故单位用电量持续下降。

单位产品用电量在报告期内的波动受冲压产品结构及冲压件工艺的变化影响，冲压业务从2022年家电行业向汽车行业转变，报告期内汽车冲压件收入占冲压件收入比重由2021年29.01%提升至2023年44.19%，汽车冲压件成本占冲压件成本比重由2021年32.93%提升至2023年42.53%，通常汽车冲压件材料强度较高，延伸率较低，成型难度大，同时带有曲面等不规则型面，尺寸公差要求更高，相对家电冲压件更精密更复杂，因此单位产品用电量更高，同时公司为提升冲压件产品的附加值，在冲压件的冲压工序的基础上，增加喷涂、贴附、焊接等工序，并且冲压件由中小件单品零部件向大件总成零部件方向发展，使得单个冲压件标准工时增加，故单位产品用电量上升。公司报告期各期年产量在5万件以上且标准工时最长的前10个冲压件情况如下：

年份	冲压件	产量（件）	标准工时（秒）	除冲压工序外其他工序
2023年度	冲压件1	60,872	151.80	喷粉
	冲压件2	709,014	125.00	喷粉
	冲压件3	109,143	125.00	喷粉
	冲压件4	86,890	125.00	喷粉
	冲压件5	109,779	96.00	焊接+喷涂
	冲压件6	632,703	74.82	-
	冲压件7	64,542	50.00	喷涂
	冲压件8	201,292	38.00	贴附
	冲压件9	166,371	34.70	组装
	冲压件10	158,115	30.00	焊接
2022年度	冲压件1	563,540	74.82	-
	冲压件2	50,972	40.00	喷涂
	冲压件3	95,129	38.00	贴附
	冲压件4	270,959	30.00	焊接
	冲压件5	60,948	28.00	弯管

年份	冲压件	产量（件）	标准工时（秒）	除冲压工序外其他工序
	冲压件 6	607,245	25.94	-
	冲压件 7	61,330	25.00	焊接
	冲压件 8	262,253	22.54	-
	冲压件 9	41,657	22.00	喷涂
	冲压件 10	220,097	20.62	-
2021 年度	冲压件 1	297,776	74.82	-
	冲压件 2	352,423	31.76	组装
	冲压件 3	351,751	27.26	机加工
	冲压件 4	349,446	27.02	机加工
	冲压件 5	668,500	25.94	-
	冲压件 6	376,576	22.54	-
	冲压件 7	50,902	13.60	-
	冲压件 8	590,555	12.35	-
	冲压件 9	127,537	12.00	-
	冲压件 10	105,963	12.00	-

（3）注塑业务

报告期内，公司注塑业务生产用电量、电费与主要机器设备运转时间、产品产量具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
用电数量（万度）	428.33	494.36	953.28
主要设备运行工时（万小时）	14.47	12.32	23.40
产品产量（万件）	1,261.97	1,247.54	2,598.40
单位用电量（度/小时）	29.61	40.13	40.73
单位产品用电量（度/件）	0.34	0.40	0.37

报告期内，公司注塑业务主要设备运行工时单位用电量分别为 40.73 度/小时、40.13 度/小时和 29.61 度/小时，单位产品用电量分别为 0.37 度/件、0.40 度/件和 0.34 度/件。

2022 年度注塑业务用电数量及主要设备运行工时下降的主要原因系公司的业务结构向汽车行业转型，缩减主要用于家电零部件的注塑业务规模，导致 2022 年度注塑车间产量及主要设备运行工时下降。2022 年度注塑业务单位用电量与

2021 年度相差不大，单位产品用电量提升主要系注塑业务主要使用原有生产设备，投入使用时间较长，设备运行的固定耗电量较高，虽然总用电数量减少，单位产品用电量呈增加趋势。

2023 年度注塑业务单位用电量下降，主要系 2022 年公司处置了 9 台投入使用时间长、耗电量大的注塑设备，提升注塑业务用电效率，上述设备均为注塑机，投入使用时间在 2010 年-2013 年，上述设备 2022 年平均理论单位用电量为 70.02 度/小时，高于当年注塑业务实际单位用电量 40.13 度/小时，2023 年公司未再购置注塑设备，因此导致 2023 年注塑业务单位用电量下降，使得公司 2023 年在订单量小幅增长的情况下，减少用电数量消耗，同时公司通过增加排班时间等方式保障订单生产，使得主要设备运行工时上升所致。2023 年度注塑业务单位用电量和单位产品用电量均有所下降。

综上所述，报告期内公司主要设备的生产用电量、电费与机器设备运转时间受报告期内业务的产能利用率、业务规模等因素影响，其具备相应的匹配关系，公司单位耗电量变动根据其生产的产品结构、生产设备的变化情况以及排产方式所决定。报告期内剪切业务单位产品用电量和单位用电量上升主要系公司为满足订单生产需要增加了剪切设备及设备运行时间，同时耗电量较高的工序如落料工序运行时长增加所致；冲压业务单位工时用电量整体呈下降趋势的主要系冲压业务新购置的生产设备在节约能耗方面优于现有的设备，故单位用电量持续下降。冲压业务单位产品用电量上升主要系冲压产品结构及冲压件工艺影响，冲压业务从家电行业向汽车行业转变，汽车行业零部件工序更为精密复杂，冲压件制作工序增加且由中小件单品零部件向大件总成零部件方向发展，使得单个冲压件标准工时增加；注塑业务 2023 年单位用电量及单位产品用电量下降，主要系 2022 年公司处置了一批投入使用时间长、耗电量大的注塑机设备，同时公司通过增加排班时间等方式保障订单生产，使得主要设备运行工时上升所致，注塑业务 2022 年单位产品用电量提升主要系注塑业务主要使用原有生产设备，投入使用时间较长，设备运行的固定耗电量较高所致。综上，公司单位耗电量存在一定波动具有合理性。

(5) 说明与主要客户之间关于运输方式、运输费用的具体约定；按主要销售区域，列示报告期内运输费用的具体构成情况；结合各区域的运输半径、运输量、运输方式等，说明各区域内单位运输费用及其公允性，与终端销量之间的匹配性。

(一) 说明与主要客户之间关于运输方式、运输费用的具体约定

报告期各期，公司主要客户运输方式包括第三方物流配送、公司自有车辆配送及客户自提等方式，其中以第三方物流配送为主。运输费用主要由公司承担运费，少部分由客户承担运费，从与第三方物流公司约定的运费计价方式来看，主要包括按重量结算及按车次结算。

(二) 按主要销售区域，列示报告期内运输费用的具体构成情况

报告期各期，公司各销售地区的运输费用情况如下：

单位：万元

销售区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	5,253.66	99.09%	4,375.27	99.54%	3,172.13	99.59%
其中：华东地区	4,401.92	83.02%	3,380.78	76.92%	2,513.62	78.91%
华中地区	153.38	2.89%	145.41	3.31%	216.90	6.81%
华南地区	253.59	4.78%	262.23	5.97%	148.48	4.66%
华北地区	137.42	2.59%	415.21	9.45%	213.09	6.69%
其他地区	307.36	5.80%	171.64	3.91%	80.04	2.51%
境外	48.50	0.91%	20.00	0.46%	13.21	0.41%
其中：韩国	15.99	0.30%	20.00	0.46%	4.69	0.15%
越南	32.31	0.61%	-	-	0.14	0.00%
其他国家	0.21	0.00%	-	-	8.38	0.26%
合计	5,302.16	100.00%	4,395.27	100.00%	3,185.34	100.00%

报告期各期，公司运输费用分别为 3,185.34 万元、4,395.27 万元、5,302.16 万元，运输费用逐年增长主要系公司业务扩张、订单增长导致。公司报告期内运输费用主要发生在华东地区，报告期各期华东地区的运输费用占比分别为 78.91%、76.92%和 83.02%。公司华东地区的收入占比分别为 88.02%、83.79%和 85.37%，公司华东地区运费占比略低于收入占比主要系公司主要生产基地位于华

东，向华东地区客户运输距离较短，同时部分华东地区客户销售由公司自有车辆运输或客户自提，运费较低，公司销售至各地区的运输费用与公司的销售情况具有匹配性。

（三）结合各区域的运输半径、运输量、运输方式等，说明各区域内单位运输费用及其公允性，与终端销量之间的匹配性

报告期内，公司的运输方式主要包括自有车辆运输、第三方物流运输和客户自提。对于各个地区来说单次运输货物数量较多或向距离较远的客户配送时，公司会优先考虑第三方物流运输，部分单次运输货物数量较少或向距离公司厂区较近的客户配送时，经与客户协商，公司会采取自有车辆运输或客户自提的方式。报告期各期，公司第三方物流运输费用按销售省份划分情况如下：

单位：万元

销售地区	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏省	1,720.83	37.80%	1,576.06	40.01%	1,390.63	52.85%
安徽省	1,266.44	27.82%	975.97	24.78%	420.73	15.99%
浙江省	431.43	9.48%	229.79	5.83%	49.89	1.90%
湖北省	70.04	1.54%	89.50	2.27%	180.05	6.84%
广东省	230.86	5.07%	252.11	6.40%	85.23	3.24%
天津市	123.88	2.72%	392.85	9.97%	199.33	7.58%
其他省市	659.88	14.50%	402.49	10.22%	292.33	11.11%
境外	48.50	1.07%	20.00	0.51%	13.21	0.50%
合计	4,551.87	100.00%	3,938.78	100.00%	2,631.40	100.00%

注：其他省市主要包括上海市、重庆市、辽宁省等

报告期各期，公司第三方物流运输费用对应省份主要包括江苏省、安徽省、浙江省、湖北省、广东省及天津市，运费占比分别为 88.39%、89.27% 及 84.44%，基本保持稳定。

1、报告期内公司剪切件第三方物流运输数量、运费、运输半径及运费单价变动情况及与销量的匹配性

（1）剪切件第三方物流运输数量、运费、运输半径及运费单价变动情况

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
运费（万元）	3,355.31	2,398.79	1,308.90
运输重量（万吨）	28.56	17.35	12.77
单位重量运费（元/吨）	117.49	138.24	102.46
平均运输距离（公里/吨）	11.42	12.53	11.99
单位重量及距离运费（元/吨/公里）	0.37	0.39	0.37

注：单位重量及距离运费=运费金额总计/Σ（单次运输距离*单次运输重量）

报告期各期，公司剪切件第三方物流运费金额分别为 1,308.90 万元、2,398.79 万元及 3,355.31 万元，随公司销售规模扩大呈逐年增长态势。

报告期各期，剪切件第三方物流单位重量运费分别为 102.46 元/吨、138.24 元/吨及 117.49 元/吨，单位重量运费波动主要受到运输距离的影响，2022 年，剪切件第三方物流平均运输距离为 12.53 公里/吨，高于 2021 年和 2023 年，单位重量运费也因此较高。

报告期各期，剪切件第三方物流单位重量及距离运费分别为 0.37 元/吨/公里、0.39 元/吨/公里及 0.37 元/吨/公里，基本保持稳定。

（2）公司剪切件运输量、运费金额及销量的匹配性

报告期各期，公司剪切件运输量、运费金额及销量情况如下：

1) 2023 年度

销售区域	运输数量			运费		销量	
	对外运输量 （吨）	合并范围 内运输量 （吨）	合计占比	金额 （万元）	占比	数量 （吨）	占比
华东地区	162,674.54	53,560.07	75.72%	2,605.31	77.65%	274,337.56	73.20%
华中地区	10,914.97	129.99	3.87%	82.37	2.45%	13,856.02	3.70%
华南地区	45,151.26	33.90	15.82%	205.28	6.12%	66,294.20	17.69%
华北地区	3,818.03	82.29	1.37%	137.34	4.09%	7,039.85	1.88%
西北地区	2,921.87	-	1.02%	82.78	2.47%	2,921.88	0.78%
东北地区	2,591.43	14.96	0.91%	53.25	1.59%	5,034.82	1.34%
西南地区	2,518.77	2.26	0.88%	140.47	4.19%	4,120.79	1.10%
国外出口	1,175.34	-	0.41%	48.50	1.45%	1,174.04	0.31%
合计	231,766.21	53,823.47	100.00%	3,355.30	100.00%	374,779.18	100.00%

2) 2022 年度

销售区域	运输数量			运费		销量	
	对外运输量 (吨)	合并范围 内运输量 (吨)	合计占比	金额 (万元)	占比	数量 (吨)	占比
华东地区	88,799.29	35,594.19	71.69%	1,640.26	68.38%	204,748.36	70.86%
华中地区	14,003.45	987.90	8.64%	87.16	3.63%	20,504.15	7.10%
华南地区	21,180.69	33.46	12.23%	102.98	4.29%	47,976.97	16.60%
华北地区	9,011.84	83.50	5.24%	402.80	16.79%	10,494.18	3.63%
西北地区	1,940.09	-	1.12%	48.14	2.01%	1,948.03	0.67%
东北地区	3.30	0.99	0.00%	1.17	0.05%	570.88	0.20%
西南地区	1,271.25	-	0.73%	96.28	4.01%	1,582.62	0.55%
国外出口	614.48	-	0.35%	20.00	0.83%	1,134.02	0.39%
合计	136,824.39	36,700.04	100.00%	2,398.79	100.00%	288,959.22	100.00%

3) 2021 年度

销售区域	运输数量			运费		销量	
	对外运输量 (吨)	合并范围 内运输量 (吨)	合计占比	金额 (万元)	占比	数量 (吨)	占比
华东地区	72,473.88	21,072.93	73.23%	721.64	55.13%	206,213.13	85.74%
华中地区	13,694.58	6,417.88	15.74%	200.77	15.34%	18,799.96	7.82%
华南地区	7,920.61	5.20	6.20%	126.92	9.70%	9,003.60	3.74%
华北地区	4,801.29	13.56	3.77%	213.09	16.28%	4,966.56	2.07%
西北地区	1,006.98	-	0.79%	23.88	1.82%	1,016.58	0.42%
东北地区	-	-	-	-	-	9.93	0.00%
西南地区	115.82	-	0.09%	9.39	0.72%	265.20	0.11%
国外出口	225.75	-	0.18%	13.21	1.01%	227.84	0.09%
合计	100,238.92	27,509.58	100.00%	1,308.90	100.00%	240,502.79	100.00%

公司剪切件华东地区 2021 年运输量及运费占比略低于销量占比，主要原因为公司主要客户及主要生产基地均位于华东地区，向华东地区客户运输距离较短，当年度向华东地区客户销售时较多由公司自有车辆运输，运费相对较低；2022 年和 2023 年，华东地区运输量、运费占比与销量占比相对接近。

报告期各期，公司剪切件华北地区、西南地区及西北地区运费占比高于运输量及销量占比，主要系上述地区客户运输距离较长，运费单价较高所致。公司剪

切件华南地区 2021 年运费占比高于运输量及销量占比，2022 年及 2023 年运费占比低于运输量及销量占比，主要原因为 2021 年前三季度，华南地区客户主要由武汉利来供货，运输距离较长，运费单价较高；2021 年 9 月，公司收购广东利来后，华南地区客户转由广东利来供货，运输距离显著缩短，运输单价也有所降低。综上所述，报告期内，公司剪切件销售数量、运输数量占比与公司运输费用占比基本匹配，部分地区占比有所差异主要受运输距离和运输单价影响，具有合理性。

2、报告期内公司冲压件、注塑件、模具第三方物流运输数量、运费、运输半径及运费单价运费及平均运费单价变动情况及与销量的匹配性

(1) 冲压件、注塑件、模具第三方物流运输数量、运费、运输半径及运费单价变动情况

公司冲压件、注塑件、模具第三方物流费用计价方式包括以车次计价及以重量计价，其中主要计价方式为以车次计价，报告期各期以车次计价运费占冲压件、注塑件、模具第三方物流运费的比重分别为 99.25%、96.13%及 90.84%。报告期各期，冲压件、注塑件、模具以车次计价的第三方物流运输情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
运费（万元）	1,086.91	1,480.33	1,312.57
车次（次）	13,412.00	15,733.77	21,871.00
单位车次运费（元/次）	810.40	940.86	600.14
平均运输距离（公里/次）	116.22	111.40	74.96
单位车次及距离运费（元/次/公里）	4.08	5.86	6.38

注：单位车次及距离运费=运费金额总计/Σ（单次运输距离*运输车次）

报告期各期，公司冲压件、注塑件、模具第三方物流运费金额分别为 1,312.57 万元、1,480.33 万元及 1,086.91 万元，2023 年第三方物流费用下降，一方面系公司产品结构调整，业务逐步专注于剪切件及冲压件，注塑件运输车次下降所致；另一方面系部分省份根据客户短途、多批次、少量的供货需求，第三方物流运输车型由大型车向中小型车转变导致整体运输费用下降所致。

报告期各期冲压件、注塑件、模具第三方物流单位车次运费分别为 600.14 元/次、940.86 元/次及 810.40 元/次，2022 年单位车次运费上升，主要原因为平

均运输距离增加，由 2021 年的 74.96 公里/次上升至 2022 年的 111.40 公里/次，同时部分省份由于主要运输车型变大导致单价上升。2023 年，第三方物流单位车次运费下降，主要系单位车次及距离运费下降所致。

报告期各期，公司冲压件、注塑件、模具第三方物流单位车次及距离运费分别为 6.38 元/次/公里、5.86 元/次/公里及 4.08 元/次/公里，呈逐年下降趋势，一方面是因为，为了适应部分地区客户短途、多批次、少量的供货需求，公司运输车型由大型车向中小型车转变，导致运输单价下降；另一方面是因为，随着公司整体销售规模的扩大，物流费用议价能力增强，公司与物流供应商协商降低了运输单价。

报告期内，公司冲压件、注塑件、模具第三方物流运费中按重量计价的运费金额分别为 9.94 万元、59.66 万元及 109.63 万元，运费单价主要受运送距离、运送地区、运送时效等因素影响，总体金额较小。

(2) 公司冲压件、注塑件、模具运费金额及销量的匹配性

由于公司冲压件、注塑件、模具运输量单位不同，报告期各期公司冲压件、注塑件、模具运费及销量情况如下：

单位：万元、万件

销售区域	2023 年度				2022 年度				2021 年度			
	运费金额	运输金额占比	销售数量	销售数量占比	运费金额	运输金额占比	销售数量	销售数量占比	运费金额	运输金额占比	销售数量	销售数量占比
华东地区	1,046.31	87.44%	9,193.42	93.56%	1,284.02	83.38%	9,999.23	93.46%	1,238.04	93.61%	12,995.58	93.03%
华中地区	71.00	5.93%	396.21	4.03%	58.25	3.78%	485.24	4.54%	16.13	1.22%	733.28	5.25%
华南地区	48.31	4.04%	62.55	0.64%	159.26	10.34%	113.85	1.06%	21.55	1.63%	56.11	0.40%
华北地区	0.07	0.01%	92.37	0.94%	12.41	0.81%	8.22	0.08%	0.00	0.00%	0.02	0.00%
西北地区	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
东北地区	-	-	-	-	0.09	0.01%	-	-	-	-	-	-
西南地区	30.85	2.58%	76.30	0.78%	25.95	1.69%	81.20	0.76%	46.78	3.54%	177.86	1.27%
国外出口	-	-	5.44	0.06%	-	-	10.90	0.10%	-	-	6.9	0.05%
合计	1,196.54	100.00%	9,826.29	100.00%	1,539.98	100.00%	10,698.64	100.00%	1,322.51	100.00%	13,969.75	100.00%

注：国外出口运费金额为 0，主要系公司冲压件、注塑件、模具出口运输方式均为客户承担海运费

报告期内，公司冲压件、注塑件、模具销量主要集中在华东地区，运费也主要集中在华东地区。报告期各期，华东地区运费占比分别为 93.61%、83.38%和 87.44%，销量占比分别为 93.03%、93.46%及 93.56%，两者较为匹配。

综上所述，报告期内公司的运费单价略有波动主要受各区域运输量、运输距离和计价标准等因素综合影响，价格公允，运输单价、运输费用与终端销量之间的变动相匹配，变动趋势具有合理性。

(6) 说明报告期内发行人开展原材料贸易业务的原因及商业合理性，列示相关原材料、数量、金额；贸易类业务的具体流程，采用总额法或净额法进行会计处理的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定；结合上述情况，进一步说明发行人应对原材料价格波动风险的措施是否充分，相关风控措施是否得到有效执行

(一) 说明报告期内发行人开展原材料贸易业务的原因及商业合理性，列示相关原材料、数量、金额

报告期各期，公司存在少量原材料贸易业务，主要原因包括：(1) 公司在采购钢材、铝材等原材料时，会在满足生产需求的数量基础上有所增加，以获得更优惠的采购价格，降低单位成本，从而使得短期内，公司少量原材料会有所结余，而钢、铝作为大宗商品，价格变动较为频繁，因此公司会结合原材料市场价格走势将少量结余的原材料在恰当时点售出，以作为公司收入的有益补充；(2) 行业内存在部分钢材、铝材需求方，因整体采购规模较小，无法直接向诺贝丽斯铝业、南山铝业、宝武集团等国内大型钢铝厂商采购，而公司与上述厂商有着稳定、优质的业务合作关系，因此也会存在少数客户，例如苏州市泰合源恒金属材料有限公司、海宁正轩汽车轻量化零部件有限公司、江苏万润汽车部件有限公司等，根据其业务需要，不定期委托公司采购高质量钢铝等原材料的情形。

报告期各期，公司原材料贸易业务实现收入金额分别为 5,491.19 万元、7,806.05 万元和 29,967.72 万元，占各期营业收入的比例分别为 1.79%、2.06%和 6.68%，占各期营业收入比例较小，具体情况如下：

单位：万元、吨

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
----	---------	---------	---------

	金额	数量	金额	数量	金额	数量
钢材	22,746.05	34,479.85	7,806.05	13,686.77	5,491.19	8,460.03
铝材	7,221.67	2,191.80	-	-	-	-
合计	29,967.72	36,671.65	7,806.05	13,686.77	5,491.19	8,460.03

报告期内，随着公司生产经营规模的扩大，钢材、铝材等原材料贸易收入金额也逐年增加，但整体占公司营业收入的比例较小，不足 10%，具有合理性。

报告期内，对于少量钢铝原材料结余，公司主要销售给欧冶云商股份有限公司、上海欧冶供应链有限公司以及苏州市利冶钢材销售有限公司等钢铝材贸易类公司。除此之外，燕龙世润汽车零部件（苏州）有限公司、卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司等汽车零部件生产企业，以及 VINFAST TRADING AND PRODUCTION LIMITED LIABILITY COMPANY、苏州三星电子有限公司等主机厂商也会根据其部分零部件项目生产需要采购钢铝卷材料，但由于其整体采购规模较小且采购金额并不稳定，因此无法直接与钢铝厂商交易，因此上述客户基于与公司在钢材零部件采购的合作关系而通过公司以原材料贸易方式完成采购。

（二）贸易类业务的具体流程，采用总额法或净额法进行会计处理的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定

1、贸易类业务的具体流程

报告期内，公司贸易类业务的主要流程如下：

（1）公司根据客户订单需求以及自身库存情况制定采购计划，并向主要钢铝厂商发送采购订单，之后根据采购合同支付货款，取得原材料入库。其中对于少量受客户委托采购的原材料，为提高交易效率，公司也会交由钢铝厂商将对应数量的原材料直接发往客户所在地；

（2）在满足生产需要的前提下，对于短期内结余的少量原材料，公司根据市场价格走势，与有原材料购买需求的客户洽谈协商，约定销售价格和数量并签署销售合同，之后双方完成货款结算。

2、贸易类业务会计处理

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，公司贸易类业务中，对于销售生产结余原材料的，由于不存在对应关系，公司采用总额法确认收入，对于受客户委

托代为采购并销售原材料的，公司采用净额法确认收入，具体分析如下：

判断标准	实际情况及具体分析	
	销售生产结余原材料	受客户委托代为采购、销售原材料
公司是否承担向客户转让商品的主要责任	是。公司与客户单独签署销售合同，负责在约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，并负有未交付引致的违约金、罚款责任	否。公司与客户签署销售合同后，一般由钢铝厂商负责在约定的时间、地点向客户交付商品，公司并不承担转让商品的主要责任
公司在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险	是。转让商品前，公司承担存货保管风险、运输风险等；转让产品后，公司对销售的产品质量问题承担赔偿责任	否。一般由钢铝厂商直接配送至客户，公司不承担存货保管风险、运输风险等
公司是否有权自主决定所交易商品的价格	是。公司与客户、供应商分别签署销售、采购合同，公司可自主决定销售钢铝材价格	是。公司与客户、供应商分别签署销售、采购合同，公司可自主决定销售钢铝材价格

根据上表，公司销售生产结余的原材料时，承担了向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险并可自主决定所交易商品的价格，因此根据《企业会计准则第 14 号——收入》，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，从事交易时的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入，具有合理性；与此相对，公司受客户委托代为采购、销售原材料时，并不承担转让商品的主要责任，也未承担转让商品前的存货风险，因此，公司在从事交易时的身份为代理人，公司按照已收或应收对价总额扣除应支付给供应商的价款后的净额确认收入，具有合理性。

综上所述，公司贸易类业务收入确认符合《企业会计准则》规定。

（三）结合上述情况，进一步说明发行人应对原材料价格波动风险的措施是否充分，相关风控措施是否得到有效执行

为应对原材料价格波动风险，公司制定了以下应对措施：

1、采购端，加强市场研判，降低采购成本

由于钢、铝等大宗商品市场价格会实时变动，为控制生产成本，公司采购部门持续关注钢、铝价格走势，与诺贝丽斯铝业、南山铝业、宝武集团等国内大型钢铝厂商保持密切沟通，同时结合上游铁矿石、焦炭、氧化铝等价格变动和产能供给，下游新能源汽车、家电等产品市场需求以及行业分析等信息，在保证生产所需的前提下，合理制定采购计划，降低采购成本。

2、销售端，建立上下游价格联动机制，有效传导价格上涨压力

由于公司产品成本受钢材、铝材价格波动影响较大，依照行业惯例，公司在与客户的销售合同中通常会约定产品价格将根据上游原材料价格波动进行相应调整，具体模式如下：公司向客户销售时，客户通常会提前 2-4 个月下达意向性订单，公司根据近期原材料价格进行报价，之后在实际供货前根据市场涨跌情况进行月度、季度的调整并与客户确定最终销售价格。举例而言，公司与部分主要客户的长期框架协议中，约定了：“金属价格随市场波动进行季度调节，金属价格执行 Q-1 的价格，如 4-6 月的订货价格执行 1-3 月的均价，乙方每季度第一个月的 5 日前更新本季度的执行价格。”通过上述机制，公司向下游有效传导了原材料价格上涨压力，保证了较为稳定的利润空间。

综上所述，报告期内，公司主营业务毛利率保持在稳定水平，公司制定了较为充分的原材料价格波动风险应对措施，且得到有效执行。

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司内部管理制度，了解并评价与成本归集相关的关键内部控制的设计合理性与运行的有效性；检查公司产品成本的归集、分配、结转方法；获取并检查直接材料、直接人工、制造费用的分配标准和计算方法；评价成本计算方法是否符合《企业会计准则》的相关规定和公司实际；选取样本对各类成本的归集节点和金额准确性进行核查；

2、获取报告期内公司原材料采购台账，统计各期均存在采购往来的供应商占比；获取报告期末存货收发存报表，统计主要原材料采购量、耗用量、库存量数据，分析其合理性；就主要原材料采购价格与公开市场价格进行对比分析；

3、了解公司与人工薪酬相关的关键内部控制设计的合理性；获取公司报告期内员工考勤工时表、工资明细表及工资分摊表，并测试相关人工计入对应的项目成本准确性；取得公司员工花名册，访谈公司高管，了解公司生产人员人数、员工薪酬变动原因，查阅同行业可比公司的生产人员平均工资情况，分析生产人员变化与产品产量的匹配性；

4、了解公司制造费用的主要构成并获取明细表，对制造费用主要构成的单

位成本变动执行分析程序；获取公司电力分配表与原始记录，检查信息的一致性；获取公司设备运行时间统计与产量信息，与电费耗用进行匹配性分析，检查变动的合理性；

5、获取公司报告期内运费明细表、出库数量及报关单，了解运输费变动原因及合理性；获取公司主要客户物流供应商相关合同和结算单，了解主要客户之间关于运输方式、运输费用的具体条款；根据公司报告期内运费明细表，将运输费与产品销量、销售区域进行匹配，并分析其变动原因；

6、访谈发行人管理层，了解原材料贸易业务的原因及具体业务流程，评价合理性，询问发行人对原材料价格波动风险的应对措施；获取报告期内原材料贸易销售明细；访谈发行人财务负责人，了解贸易类业务收入确认方式，并抽样检查贸易类业务销售合同、发票、记账凭证等，检查是否符合《企业会计准则》规定；查看发行人与主要供应商和客户签署的购销合同，了解上下游价格联动机制；

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与成本归集和结转相关的关键内部控制设计合理、运行有效；发行人各类成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定和公司业务具体情形；各类成本能够清晰、准确进行核算和归集；

2、报告期内，发行人采购的直接材料主要为铝材、钢材等，发行人向不同供应商采购相同原材料价格差异主要系受钢厂、规格参数等因素的影响，具有合理性；发行人原材料采购价格与市场价格相匹配；报告期内各类原材料采购量、使用量、期末余额之间相匹配；

3、发行人各期营业成本中人均薪酬及变动情况与公司业务增长趋势相一致，报告期内公司人均薪酬与同行业可比公司平均水平变动趋势一致，各类业务人均薪酬与同行业公司平均水平有所差异，具有合理性；报告期内，因下游市场需求增长旺盛，剪切业务规模扩大，发行人剪切业务生产人员的人数持续增长，与产品产量增长的趋势相匹配；报告期发行人冲压业务生产人员人均产量呈现先降后升趋势，2022年度冲压业务产量和人均产量较上年下降，主要系发行人子公司之间冲压设备转移导致产量有所减少，2023年冲压业务随着设备调整完成并且生产效率提供，产量和人均产量有所上升，公司冲压业务生产人员变化与产品产

量具有匹配性；

4、报告期内发行人制造费用构成较为稳定，各主要项目的单位成本波动具有合理性；发行人电力耗用数量与原材料投入量、机器设备运转时间、产品产量相匹配，符合发行人的实际经营情况，变动情况具有合理性；报告期各期，发行人单位耗电量波动较小，实际耗电量与设备运转时间相匹配；

5、报告期内发行人的运费单价略有波动主要受各区域运输量、运输距离和计价标准等因素综合影响，价格公允，运输单价、运输费用与终端销量之间的变动相匹配，变动趋势具有合理性；

6、发行人开展钢、铝原材料贸易业务，主要系销售生产结余原材料和根据业务需要，不定期委托发行人采购高质量钢铝等原材料的情形，具有合理性，报告期内交易金额整体较小，占营业收入的比例不足 10%；发行人贸易类业务中，对于销售生产结余原材料的，发行人采用总额法确认收入，对于受客户委托代为采购、销售原材料的，发行人采用净额法确认收入，符合《企业会计准则》规定；为应对原材料价格波动风险，发行人制定了较为充分的原材料价格波动风险应对措施，报告期内上述措施得到有效执行。

问题 8 关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人综合毛利率分别为 10.50%、10.22%、10.86%、9.78%，主营业务毛利率分别为 10.60%、10.27%、10.94%、9.94%。

(2) 报告期内，发行人汽车零部件和家电零部件产品毛利率整体均呈下降趋势；原材料贸易业务毛利率分别为 4.62%、10.53%、15.95%、7.96%，波动较大。

(3) 报告期内，发行人产品毛利率变动趋势与同行业可比公司存在一定差异。

请发行人：

(1) 说明报告期内剪切件、冲压件中各类细分产品毛利及毛利率情况；其中，毛利率波动较大的，结合产品售价、原材料价格变化、销售占比等情况，说明原因及合理性。

(2) 说明报告期内汽车零部件产品、家电零部件产品毛利率均呈下降趋势的原因，未来趋势预计情况，是否存在持续下降或为负的风险，并完善相关风险提示；报告期内发行人开展原材料贸易业务毛利及毛利率情况。

(3) 说明发行人主要产品与同行业公司可比产品的毛利率差异情况，差异较大的说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(1) 说明报告期内剪切件、冲压件中各类细分产品毛利及毛利率情况；其中，毛利率波动较大的，结合产品售价、原材料价格变化、销售占比等情况，说明原因及合理性

(一) 说明报告期内剪切件、冲压件中各类细分产品毛利及毛利率情况

报告期各期，公司主营业务中剪切件、冲压件、模具和注塑件毛利及毛利率

情况如下：

单位：万元

产品名称		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
剪切件	汽车剪切件	37,357.24	11.91%	33,265.35	13.51%	20,557.80	13.11%
	家电剪切件	3,396.82	5.75%	279.44	0.50%	1,366.21	1.78%
	其他剪切件	418.41	4.40%	23.28	0.37%	-51.57	-1.49%
	小计	41,172.47	10.77%	33,568.07	10.87%	21,872.44	9.22%
冲压件	汽车冲压件	2,219.82	11.32%	550.51	3.95%	1,244.96	10.48%
	家电冲压件	2,727.55	11.25%	4,632.98	13.65%	3,665.18	12.62%
	其他冲压件	-36.17	-6.99%	5.29	4.27%	4.00	20.00%
	小计	4,911.19	11.06%	5,188.78	10.81%	4,914.14	12.00%
模具		1,106.63	15.16%	168.94	7.20%	773.33	14.15%
注塑件		81.89	1.26%	1,580.85	14.81%	3,296.21	19.67%
合计		47,272.18	10.73%	40,506.64	10.94%	30,856.12	10.27%

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 10.27%、10.94%和 10.73%，整体较为稳定。公司主营业务毛利主要来自于剪切件和冲压件，报告期各期两者合计占主营业务毛利的比例分别为 86.81%、95.68%和 97.49%。

1、剪切件毛利及毛利率情况

报告期内，公司剪切件主要细分产品毛利、毛利率及占剪切件收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	毛利	毛利率	占剪切件收入比例	毛利	毛利率	占剪切件收入比例	毛利	毛利率	占剪切件收入比例
汽车剪切件	37,357.24	11.91%	82.06%	33,265.35	13.51%	79.74%	20,557.80	13.11%	66.12%
家电剪切件	3,396.82	5.75%	15.45%	279.44	0.50%	18.23%	1,366.21	1.78%	32.42%
剪切件总计	41,172.47	10.77%	100.00%	33,568.07	10.87%	100.00%	21,872.44	9.22%	100.00%

报告期各期，公司剪切件产品毛利率分别为 9.22%、10.87%和 10.77%，整体变动较小。

(1) 汽车剪切件与家电剪切件毛利率对比

报告期内，公司剪切件主要以汽车剪切件为主，且汽车剪切件毛利率高于家电剪切件，两者单位价格和单位成本情况如下：

单位：元/kg

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	单位价格	单位成本	单位价格	单位成本	单位价格	单位成本
汽车剪切件	14.41	12.70	15.84	13.70	13.74	11.94
家电剪切件	4.69	4.42	4.99	4.97	6.42	6.31

公司汽车剪切件产品使用的主要原材料为铝材和钢材（以高强钢为主），其中，报告期各期公司铝制剪切件占汽车剪切件收入的比例分别为 71.07%、71.21% 和 66.03%，而对于家电剪切件产品，公司基本均使用钢材。由于原材料铝的价格普遍为钢价格的 4 至 5 倍，因此公司汽车剪切件单位价格和单位成本高于家电剪切件。

报告期内，公司汽车剪切件产品毛利率高于家电剪切件，主要是因为：1）公司汽车剪切件使用的铝材和高强钢，与家电剪切件使用的普通钢材相比，在硬度、屈服强度、抗拉强度、延伸率等金属性质、物理性能方面存在差异，加工难度更大；2）汽车零部件产品涉及人身安全，下游客户对产品的表面平整度、毛刺数量、切割精度等要求更高；3）国内家电行业经过多年发展，相关生产经验和技術已较为成熟，上下游市场参与者竞争较多，压缩了家电零部件产品的利润空间，因此公司家电剪切件产品毛利率不及汽车零部件。

（2）毛利率变动趋势分析

2022 年，公司剪切件毛利率为 10.87%，较 2021 年提升 1.65 个百分点，略有上升，主要系毛利率较高的汽车剪切件销售占比提升所致，具体而言，公司凭借在汽车零部件领域多年的行业耕耘和技术积累，积极把握新能源汽车快速发展的市场机遇，顺应汽车车身轻量化发展趋势，较早布局钢铝混合落料等相关产线，并且大力开发新能源汽车客户，与 T 公司、蔚来、理想等国内外第一梯队汽车厂商及其配套厂商深化合作，剪切件中汽车剪切件销售占比由 2021 年的 66.12% 提高至 2022 年的 79.74%，其中销售金额增长较快的主要客户包括昆山达亚汽车零部件有限公司、无锡华光轿车零件有限公司等。

2023 年，公司剪切件产品毛利率与 2022 年基本持平，其中，汽车剪切件毛

利率有所下降，而家电剪切件毛利率提升明显，具体原因如下：

1) 公司在汽车零部件行业日益激烈的竞争环境下，调整了价格策略，以便持续开拓汽车剪切件客户，快速扩大市场份额。2023 年，公司对昆山达亚汽车零部件有限公司、海斯坦普汽车组件（东莞）有限公司和浙江泰鸿万立科技股份有限公司等客户销售毛利率有所下降，但对其销售规模均明显增长；

2) 2023 年，公司家电剪切件产品毛利率由 2022 年的 0.50% 提高至 5.75%，主要是因为，随着国家一系列扩大内需、支持房地产行业健康发展的政策陆续出台，各地针对家电行业以旧换新、绿色家电节能补贴等政策持续发布，促进了家电市场的发展。根据国家统计局数据，2023 年规模以上家电企业主营业务收入为 1.84 万亿元，实现利润规模约为 1,564 亿元，分别同比增长 7% 和 12%。正是得益于下游家电企业业绩的稳健提升，公司所在的上游家电零部件行业利润空间也随之提高。2023 年，公司对博西华电器（江苏）有限公司、广州弗尔赛金属制品有限公司、江苏鼎美汽车零部件有限公司等家电剪切件主要客户的销售毛利率同比均有所提升，当年度公司对上述三家客户销售家电剪切件金额合计为 7,293.22 万元，与 2022 年较为接近，而毛利率从 10.16% 提升至 16.37%。

2、冲压件毛利及毛利率情况

报告期内，公司冲压件主要细分产品毛利、毛利率及占冲压件收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	毛利	毛利率	占冲压件收入比例	毛利	毛利率	占冲压件收入比例	毛利	毛利率	占冲压件收入比例
汽车冲压件	2,219.82	11.32%	44.19%	550.51	3.95%	29.06%	1,244.96	10.48%	29.01%
家电冲压件	2,727.55	11.25%	54.64%	4,632.98	13.65%	70.68%	3,665.18	12.62%	70.94%
冲压件总计	4,911.19	11.06%	100.00%	5,188.78	10.81%	100.00%	4,914.14	12.00%	100.00%

报告期各期，公司冲压件产品毛利率分别为 12.00%、10.81% 和 11.06%，基本保持稳定。

(1) 汽车冲压件与家电冲压件毛利率对比

2021 年和 2022 年，公司冲压件产品中，家电冲压件销售占比在 70% 左右，

贡献的毛利金额较多，毛利率也高于汽车冲压件。2023 年，随着公司将经营发展重心进一步聚焦于汽车零部件领域，汽车冲压件销售占比显著提升，毛利率与家电冲压件较为接近。报告期各期，公司汽车冲压件和家电冲压件单位价格和单位成本情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	单位价格	单位成本	单位价格	单位成本	单位价格	单位成本
汽车冲压件	4.48	3.97	3.46	3.32	2.83	2.54
家电冲压件	16.36	14.52	23.31	20.13	18.28	15.98

由于家电冲压件产品主要为电视机背板、洗衣机面板等，而汽车冲压件中有较多的支架类中小件零部件，体积更小，单个零部件使用的原材料更少，部分产品工序环节也不及家电零部件复杂，因此报告期内汽车冲压件的单位价格和单位成本低于家电冲压件。

2021 年，单价和毛利率也普遍高于中小件汽车零部件，因此，2023 年，公司汽车冲压件毛利率达到 11.32%，与家电冲压件较为接近。

（2）毛利率变动趋势分析

2022 年，公司冲压件毛利率有所下降，主要系汽车冲压件毛利率下降所致，具体而言：为更加及时地满足下游汽车行业客户多样化需求，公司在 2022 年于安徽生产基地购置了多类冲床、多工位机械手、点焊机器人工作站等汽车冲压件专用生产设备，而在生产初期受新产品试制影响，产能尚未完全释放，导致当年汽车冲压件单位成本较高，毛利率较 2021 年有所下降。2022 年，公司家电冲压件产品毛利率略有提高，主要系京东方、合肥惠科金扬科技有限公司等部分电视机零部件客户产品升级更新，公司家电冲压件产品价格提升所致。

2023 年，公司冲压件毛利率由 2022 年的 10.81% 提高至 11.06%，其中：1）汽车冲压件毛利率显著回升，主要是因为，成本端，公司安徽生产基地产能爬坡，规模效应显现，销售端，公司积极开发汽车座椅总成、新能源汽车电池盒等高毛利大件总成零部件产品，销售占比有所提升；2）家电冲压件毛利率有所回落，主要系公司与前述 2022 年部分高毛利率的电视机零部件客户产品项目结束所致。

(二) 其中, 毛利率波动较大的, 结合产品售价、原材料价格变化、销售占比等情况, 说明原因及合理性

就细分产品而言, 报告期内公司家电剪切件和汽车冲压件毛利率波动相对较大, 具体变动原因如下:

1、家电剪切件

报告期内, 公司剪切件产品中家电剪切件收入占比整体较低, 各期分别为 32.42%、18.23%和 15.45%。报告期内, 受原材料价格变动及下游家电行业发展情况影响, 公司家电剪切件毛利率有所波动, 各期分别为 1.78%、0.50%和 5.75%, 具体单位价格、单位成本变动情况及对毛利率的影响如下:

单位: 元/kg

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
单位价格	4.33	4.99	6.42
单位成本	4.08	4.97	6.31
单位价格变动对毛利率的影响	-15.14%	-28.18%	/
单位成本变动对毛利率的影响	20.40%	26.90%	/
对毛利率的影响小计	5.25%	-1.28%	/
占剪切件收入比重	15.45%	18.23%	32.42%

注 1: 单价价格变动对毛利率的影响= (当期单位价格-上期单位成本) / 当期单位价格-上期毛利率;

注 2: 单位成本变动对毛利率的影响= (上期单位成本-当期单位成本) / 当期单位价格

2022 年, 公司家电剪切件产品单位价格和单位成本变动对毛利率的影响分别为-28.18%和 26.90%, 主要系原材料价格变动所致, 具体而言: 公司家电剪切件基本均使用钢材, 且以热镀锌钢和电镀锌钢为主。根据钢之家数据, 2022 年, 国内镀锌板卷均价为 5,401.59 元/吨, 较 2021 年的 6,400.97 元/吨同比降低 15.61%, 受此影响, 公司单位价格和单位成本也相应降低。2022 年, 公司单位价格变动对毛利率的影响略大于单位成本, 主要系当年度受房地产行业下行影响, 家电行业客户与公司协商谈判降低产品售价所致。

2023 年, 根据钢之家数据, 国内镀锌板卷均价较 2022 年进一步降低至 5,024.43 元/吨, 公司家电剪切件单位价格和单位成本也进一步降低, 对毛利率的影响分别为-15.14%和 20.40%。公司单位价格变动对毛利率的影响小于单位成本, 主要是因为, 国家一系列扩大内需、支持房地产行业健康发展的政策陆续出台,

加之各地针对家电行业以旧换新、绿色家电节能补贴等政策相继发布，促进了家电市场的发展。根据国家统计局数据，2023 年规模以上家电企业主营业务收入为 1.84 万亿元，实现利润规模约为 1,564 亿元，分别同比增长 7% 和 12%。得益于下游家电行业经营稳健增长，公司与下游家电客户协商，提高了产品的利润空间，家电剪切件毛利率随之上升。

综上所述，报告期内，公司家电剪切件毛利率变动主要受到原材料价格波动及下游家电行业发展情况影响，具有合理性。

2、汽车冲压件

报告期内，公司冲压件产品中汽车冲压件收入占比分别为 29.01%、29.06% 和 44.19%。报告期内，受安徽生产基地投产及产品结构变动影响，毛利率有所波动，各期分别为 10.48%、3.95% 和 11.32%，具体单位价格、单位成本变动情况及对毛利率的影响如下：

单位：元/件

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
单位价格	4.48	3.46	2.83
单位成本	3.97	3.32	2.54
单位价格变动对毛利率的影响	21.83%	16.20%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-14.46%	-22.74%	-
对毛利率的影响小计	7.37%	-6.53%	-
占冲压件收入比重	44.19%	29.06%	29.01%

注 1：单价价格变动对毛利率的影响=（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上期单位成本-当期单位成本）/当期单位价格

公司冲压件按件计量，报告期内，受产品精细程度、工艺复杂程度、规格型号尺寸等因素影响，不同冲压件的单位成本和单位价格有所差异。例如，公司生产销售的汽车零部件中，仪表盘支架等大件总成零部件的单位价格和单位成本都要高于安全带搭扣安装支架等中小件冲压件产品。

2022 年，公司汽车冲压件产品单位价格和单位成本变动对毛利率的影响分别为 16.20% 和 -22.74%，主要是因为，2022 年，随着生产工艺的不断提升完善，公司在传统冲压工序的基础上进一步延伸电镀、电泳、喷涂、焊接和装配等多道工序，产品也由中小件单品零部件逐步向大件总成零部件方向发展，单个零部件

产品的工艺复杂程度、精细化程度和产品价值都有所提高，单位价格和单位成本均有所提升。当年度，公司汽车冲压件单位成本变动对毛利率的影响大于单位价格，主要系公司扩大安徽生产基地产能，购置了多类冲床、多工位机械手、点焊机器人工作站等汽车冲压件专用生产设备，而在生产初期受新产品试制影响，产能尚未完全释放，导致制造费用增加较多，单位成本同比变动更大，毛利率相应下降。

2023年，公司汽车冲压件沿续中小件单品零部件向大件总成零部件方向发展，单位价格和单位成本进一步提高，对毛利率的影响分别为21.83%和-14.46%。随着公司安徽生产基地产能爬坡，规模效应显现，外加公司积极布局新能源汽车电池箱体等高毛利产品，公司汽车冲压件单位成本的变动对毛利率的影响不及单位价格，毛利率随之回升至11.32%。

综上所述，报告期内，公司汽车冲压件毛利率变动主要受到安徽生产基地投产带来的成本变动以及公司汽车冲压件由中小件单品零部件向大件总成零部件方向发展和布局新能源汽车电池箱体业务等带来的价格变动影响，具有合理性。

(2) 说明报告期内汽车零部件产品、家电零部件产品毛利率均呈下降趋势的原因，未来趋势预计情况，是否存在持续下降或为负的风险，并完善相关风险提示；报告期内发行人开展原材料贸易业务毛利及毛利率情况

(一) 说明报告期内汽车零部件产品、家电零部件产品毛利率变化的原因

1、汽车零部件

报告期各期，公司汽车零部件毛利率分别为12.96%、12.87%和11.96%，其中主要细分产品占比及毛利率变动情况如下：

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	占汽车零部件收入比例	毛利率	占汽车零部件收入比例	毛利率	占汽车零部件收入比例	毛利率
汽车剪切件	92.77%	11.91%	93.59%	13.51%	90.34%	13.11%
汽车冲压件	5.80%	11.32%	5.30%	3.95%	6.84%	10.48%
汽车零部件总计	100.00%	11.96%	100.00%	12.87%	100.00%	12.96%

2021年至2022年，公司汽车零部件毛利率保持稳定，其中收入占比较高的汽车剪切件毛利率略有上升，由13.11%提高至13.51%，而收入占比较低的汽车

冲压件产品，受安徽生产基地 2022 年投产，产能尚未释放影响，毛利率有所下滑，具体原因参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(1)”之“(一)说明报告期内剪切件、冲压件中各类细分产品毛利及毛利率情况”的相关内容。

2023 年，公司汽车零部件毛利率由 2022 年的 12.87% 下降至 11.96%，其中，汽车冲压件沿续中小件单品零部件向大件总成零部件方向发展，外加公司安徽生产基地产能爬坡，规模效应显现，以及公司积极布局新能源汽车电池箱体等高毛利产品，汽车冲压件毛利率回升至 11.32%，已超过 2021 年水平。而收入占比较高的汽车剪切件毛利率有所下降是导致汽车零部件整体下降的主要原因，具体参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(1)”之“(一)说明报告期内剪切件、冲压件中各类细分产品毛利及毛利率情况”的相关内容。

2、家电零部件

报告期各期，公司家电零部件毛利率分别为 6.79%、6.63% 和 7.21%，其中具体细分产品毛利率变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	占家电零部件收入比例	毛利率	占家电零部件收入比例	毛利率	占家电零部件收入比例	毛利率
家电剪切件	66.33%	5.75%	56.82%	0.50%	63.23%	1.78%
家电冲压件	27.23%	11.25%	34.25%	13.65%	23.89%	12.62%
家电零部件总计	100.00%	7.21%	100.00%	6.63%	100.00%	6.79%

2021 年和 2022 年，公司家电零部件毛利率变动较小，2023 年提升至 7.21%，不存在整体呈现下降趋势的情形。报告期内，公司家电剪切件和家电冲压件毛利率变动原因具体参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(1)”之“(一)说明报告期内剪切件、冲压件中各类细分产品毛利及毛利率情况”的相关内容。

(二) 未来趋势预计情况，是否存在持续下降或为负的风险，并完善相关风险提示

截至本问询函回复出具日，公司上游钢材及铝材原材料市场价格较为平稳，下游汽车及家电行业发展势头较好，公司市场地位突出，外加生产规模快速扩大下规模效应不断凸显，公司毛利率不存在持续大幅下滑或者为负的风险，具体如下：

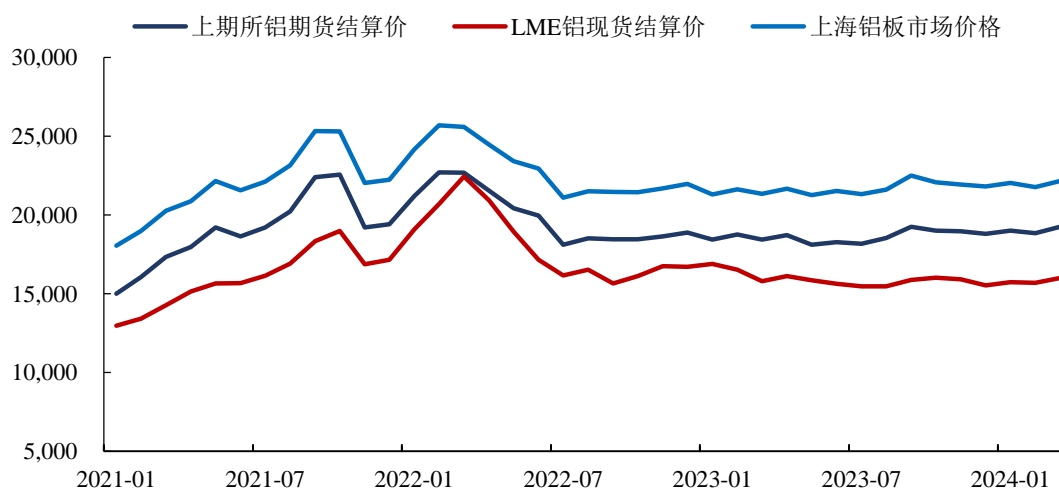
1、原材料价格企稳，上下游价格联动

公司耗用的主要原材料为钢材和铝材，报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 89.67%、91.11%和 90.85%，属于主营业务成本中最主要的组成部分，主要原材料价格波动会对公司成本产生影响，进而影响公司的毛利率水平，而 2023 年以来，钢铝材市场价格较为平稳，同时公司建立了上下游价格联动机制，保障了原材料侧不会对公司的毛利率水平产生重大不利影响。报告期内，铝材、钢材市场价格变动情况如下：

(1) 铝材

报告期内，铝材市场价格变动情况如下：

铝材市场价格变动趋势（元/吨）



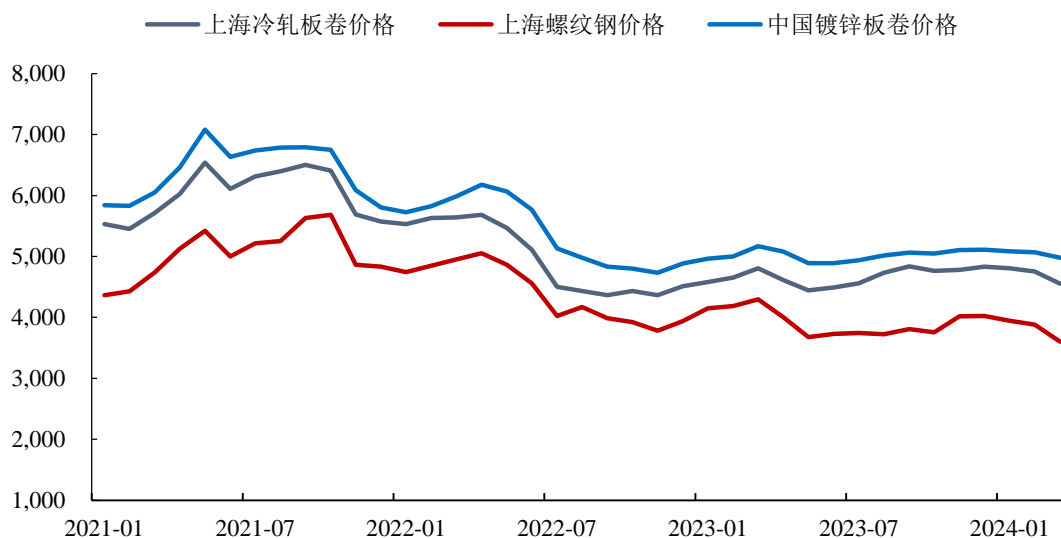
数据来源：上海期货交易所、LME、百川盈孚

2021 年，受限电、“双控”等多方因素影响，铝价持续走高，并于 2022 年 3 月俄乌冲突爆发后达到价格高点，后整体有所回落，至 2024 年 3 月末整体保持平稳。

(2) 钢材

报告期内，钢材市场价格变动情况如下：

钢材市场价格变动趋势（元/吨）



数据来源：钢之家、wind

2021 年，供给侧，铁矿石价格持续走高，增加了钢材的生产成本，外加钢铁行业实施供给侧改革和市场化去产能等政策，一定程度减少了钢材供给，而需求侧，国内基础设施建设、制造业等主要用钢行业需求持续上升，因此 2021 年，国内钢材价格整体呈现上升趋势，并于 2021 年 5 月达到近年来高点。2021 年下半年至 2022 年下半年，在政府严格调控下，政府保供稳价、稳定房地产市场的政策导向使得钢材价格水平震荡下行。2022 年下半年以来，钢材价格整体较为平稳。

除市场价格变动外，公司采购部门也在持续关注钢、铝价格走势，与大型钢铝厂商保持密切沟通，同时结合上下游经营情况，在保证生产所需的前提下，合理制定采购计划，降低采购成本。除此之外，公司在销售端建立上下游价格联动机制，能够有效控制并应对原材料波动风险。

2、终端需求旺盛，公司市场地位提升

新能源汽车及智能家电的快速崛起带动了汽车和家电行业整体持续向好发展，而公司凭借在汽车零部件和家电零部件领域的多年耕耘，享有较高的品牌知名度和美誉度，市场地位逐步提升，可以有力保障毛利率的稳定，具体如下：

根据世界汽车组织（OICA）的数据，2021 年至 2023 年，全球汽车产量由 8,014.59 万辆增加至 9,354.66 万辆，销量由 8,363.84 万辆增加至 9,272.47 万辆。

EV Tank 预计全球新能源汽车的销量在 2025 年和 2030 年将分别达到 2,542.2 万辆和 5,212.0 万辆，新能源汽车的渗透率将持续提升并在 2030 年超过 50%。根据中国汽车工业协会统计数据，2023 年我国汽车的产销量分别实现 3,016 万辆和 3,009 万辆，同比均增长 12%，年产量双双创历史新高。在我国选择低碳经济为主要发展路径之一之后，新能源汽车产业在政策的扶持下顺势而生。频繁出台的产业政策培育了新能源汽车全产业链的布局，各种丰富多样的新能源汽车产品也越来越受到消费者的青睐。根据中国汽车工业协会的数据，国内新能源汽车产销量分别从 2011 年的 0.8 万辆和 0.8 万辆增长至 2023 年的 959 万辆和 950 万辆。2023 年，我国新能源汽车产销量占全球比重超过 60%，连续 9 年位居世界第一位，新能源汽车出口 120 万辆、同比增长 77%，均创历史新高。

家电行业方面，根据 Statista 的预测，2023 年全球家电市场（含核心家电、小家电）收入规模将达到 6,400 亿美元，2023-2028 年全球市场增速预计达到 4.82%。在政策推动和技术创新的双重作用下，我国家电行业正朝着智能化、高效能耗、环保可持续的方向发展。特别是在“双碳”战略及扩大内需等政策的引导下，家电行业正迎来新的增长点，根据国家统计局数据，2023 年规模以上家电企业主营业务收入为 1.84 万亿元，实现利润规模约为 1,564 亿元，分别同比增长 7%和 12.2%，并且预计在未来几年内我国家电行业将继续保持这一发展态势，实现更加绿色、智能、高效的产业升级，满足日益增长的市场需求。

下游新能源汽车及智能家电带动汽车和家电行业的蓬勃发展，保证了上游零部件产业的需求增长空间，特别是随着新能源汽车行业的爆发，轻量化趋势已成为行业共识，下游汽车行业对于铝材零部件需求将会持续提升，而在此背景下公司凭借多年的生产经验、良好的产品质量和优质的服务能力，已进入国内多家主要整车厂的供应链体系，包括 T 公司、蔚来、理想、吉利、奔驰等，并且在客户群体中积累了良好的品牌声誉，市场地位不断提升，有助于公司在产品定价方面有更大的谈判空间，进而为公司长期业绩发展和毛利率稳定奠定稳固基础。

3、规模优势凸显，降低单位成本

报告期内，公司营业收入从 2021 年的 307,036.27 万元增长至 2023 年的 448,623.24 万元，营业收入逐年提升。此外，公司剪切件销量从 2021 年的 24.05 万吨增加至 2023 年的 37.48 万吨，保持快速良好的增长态势，冲压件销量从 2021

年的 5,780.31 万件增加至 2023 年的 5,959.31 万件，整体保持稳中有升。公司生产规模不断扩大，规模效应的增强进一步降低了单位成本，有助于提高盈利能力。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”披露了“原材料采购风险”及“下游行业波动风险”，具体如下：

“(一) 原材料采购风险

公司生产所需要的主要原材料为钢材、铝材等。报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 89.67%、91.11%和 90.85%，属于主营业务成本中最主要的组成部分，原材料价格波动对公司成本有着较大影响。公司主要原材料与大宗商品价格波动密切相关。近年来国内外钢材价格、铝材价格等有所波动，导致公司主要原材料的采购价格亦相应波动。未来如果上述原材料价格出现大幅波动或持续上涨，将会对公司盈利水平产生一定的不利影响。

“(二) 下游行业波动风险

公司主要产品为剪切件和冲压件，多应用于汽车和家电行业，其中汽车零部件产品报告期内销售收入占比逐年上升，占主营业务收入的比重分别为 57.80%、71.04%和 76.77%。公司业务规模的发展与下游整车制造行业的发展状况息息相关。

根据国家统计局数据，2011 年-2017 年，我国汽车零部件行业规模快速增长，汽车零部件行业主营业务收入从 2011 年的 19,778.91 亿元增长到 2017 年的 38,800.39 亿元，年均复合增长率达到 11.89%。2018 年，受国内宏观经济增速放缓、中美贸易战摩擦升级、环保标准切换、新能源补贴退坡等因素的影响，我国汽车整车行业面临了较大的下行压力，也导致 2018 年我国规模以上汽车零部件企业主营业务收入有所下滑。2019 年以来，随着国五标准切换国六标准的完成，以及受益于我国汽车的刚性需求，汽车市场逐渐复苏，汽车零部件行业呈现增长态势。2023 年我国汽车的产销量分别实现 3,016 万辆和 3,009 万辆，产销量连续十五年蝉联全球第一，其中新能源汽车产销量分别为 959 万辆和 950 万辆，分别同比增长 35.8%和 37.9%，产销量连续 9 年保持全球第一。

下游汽车市场的销量变化、价格波动将对公司的经营业绩有着直接影响。报

告期内，受益于公司下游的汽车行业的快速发展，公司的收入和净利润规模相应增长。如果未来国家宏观经济环境发生较大变化，下游汽车行业增速放缓甚至下滑，或者如外部竞争环境、公司客户结构、产品价格等出现不利变化，公司存在业绩不能维持较快增长速度或下滑的风险。”

（三）报告期内发行人开展原材料贸易业务毛利及毛利率情况

报告期各期，公司存在少量原材料贸易业务，主要原因包括：（1）公司在采购钢材、铝材等原材料时，会在满足生产需求的数量基础上有所增加，以获得更优惠的采购价格，降低单位成本，从而使得短期内，公司少量原材料会有所结余，而钢、铝作为大宗商品，价格变动较为频繁，因此公司会结合原材料市场价格走势将少量结余的原材料在恰当时点售出，以作为公司收入的有益补充；（2）行业内存在部分钢材、铝材需求方，因整体采购规模较小，无法直接向诺贝丽斯铝业、南山铝业、宝武集团等国内大型钢铝厂商采购，而公司与上述厂商有着稳定、优质的业务合作关系，因此也会存在少数客户根据其业务需要，不定期委托公司采购高质量钢铝等原材料的情形。

报告期各期，公司原材料贸易类业务毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
原材料贸易类业务收入	29,967.72	7,806.05	5,491.19
收入占比	6.68%	2.06%	1.79%
原材料贸易类业务毛利	2,688.51	728.82	74.87
毛利占比	5.64%	1.77%	0.24%
原材料贸易类业务毛利率	8.97%	9.34%	1.36%

报告期内，公司原材料贸易类业务收入及毛利占比较低。由于公司原材料贸易类业务整体收入规模较小，且受交易期间原材料价格波动影响，公司原材料贸易类业务毛利率有一定波动，具有合理性。2022 年及 2023 年公司承接了部分受客户委托代为采购销售原材料的业务，由钢铝厂直接向客户交付商品，对于该类业务，公司采用净额法确认收入，由此使得公司原材料贸易类业务毛利率有所提升。

(3) 说明发行人主要产品与同行业公司可比产品的毛利率差异情况，差异较大的说明原因及合理性

公司与同行业可比公司的可比产品因客户结构及产品结构不同，毛利率水平存在一定差异，具体情况如下：

(一) 主营业务毛利率

福然德加工配送业务为向汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供金属板材加工制造等服务，整体与公司主营业务较为可比，报告期各期毛利率情况如下：

企业名称	产品类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
福然德	加工配送业务	8.67%	8.27%	8.75%
公司	主营业务	10.73%	10.94%	10.27%

数据来源：福然德年度报告

报告期内，公司主营业务毛利率高于福然德加工配送业务，一方面是因为，福然德主要以钢材加工配送业务为主，而公司积极把握新能源汽车快速发展的市场机遇，快速布局铝制汽车零部件领域，而铝制剪切件由于加工难度更大，对设备的生产加工能力、精度要求更高，因此毛利率普遍较高；另一方面是因为，福然德与公司的主要客户群体有所差异，其中，就汽车行业客户而言，福然德下游主要包括比亚迪、上汽通用、上汽大众等，而公司下游整车厂商主要为 T 公司、蔚来、理想等；就家电行业客户而言，福然德下游主要包括 LG、三菱、长虹、海信等，而公司下游家电厂商主要为博西华、京东方等，由于与不同的客户就特定产品商务谈判获得的利润空间不同，因此毛利率有所差异。

(二) 汽车零部件业务毛利率

华达科技与英利汽车主营业务均为汽车零部件的生产和销售，因此其主营业务与公司汽车零部件业务较为可比。公司汽车零部件业务与海联金汇汽车零部件业务、华达科技主营业务、英利汽车主营业务毛利率的对比情况如下：

企业名称	产品类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
海联金汇	汽车零部件	9.75%	8.71%	10.87%
华达科技	汽车零部件	13.12%	11.67%	14.92%
英利汽车	汽车零部件	11.44%	10.05%	14.35%
平均值		11.44%	10.14%	13.38%

企业名称	产品类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
公司	汽车零部件	11.96%	12.87%	12.96%

注：上表中，海联金汇毛利率为其汽车零部件业务毛利率，华达科技和英利汽车毛利率为其主营业务毛利率

数据来源：海联金汇、华达科技、英利汽车年度报告

1、毛利率对比

报告期内，公司汽车零部件业务毛利率整体高于海联金汇，主要原因为海联金汇汽车零部件产品除用于乘用车外，还部分用于冷藏车、半挂车、工程车等商用车。与之对比，公司汽车零部件产品主要运用于乘用车，出于人身安全、驾驶体验等因素考虑，乘用车厂商对汽车零部件产品的剪切精度、表面平整度、零部件精细化程度等要求普遍较高，因此产品毛利率也较高。

2021 年和 2023 年，华达科技主营业务毛利率高于公司，2022 年则低于公司，主要是因为：华达科技汽车零部件主要产品包括轮罩、尾灯、隔热板、油底壳等，而公司主要产品为钢铝材剪切件，车身部件、底盘件、座椅骨架等总成件，产品结构不同导致双方毛利率有所差异。特别是，报告期内，华达科技电机轴、电机壳等新能源汽车零部件产品收入快速提高，但毛利率变动较大，报告期各期分别为 12.24%、8.57% 和 16.43%，导致其整体毛利率有所波动，其中 2022 年低于公司。

2021 年，英利汽车主营业务毛利率高于公司，2022 年低于公司，2023 年与公司较为接近。根据英利汽车公开披露信息，其下游主要客户包括一汽大众、华晨宝马、沃尔沃亚太、上汽大众等传统汽车厂商，而公司下游终端客户主要为 T 公司、蔚来、理想等新能源汽车厂商，由于与不同的整车厂商谈判，上游汽车零部件企业的利润空间不尽相同，因此客户结构的不同导致公司与英利汽车毛利率有所不同。

2、毛利率变动趋势对比

2022 年，公司汽车零部件毛利率与同行业可比公司平均毛利率均有所下降，其中，华达科技和英利汽车毛利率下降较多，主要系钢材、铝材等原材料价格波动及运输费用上涨所致。而公司在 2022 年积极开拓新能源汽车客户，附加值较高的汽车铝材剪切件收入增长较快，由 2021 年的 11.15 亿元增长至 2022 年的 17.54 亿元，其较高的毛利率水平带动了公司汽车剪切件的毛利率从 2021 年的

13.11%上升至2022年的13.51%，使得公司汽车零部件整体毛利率下降幅度较小。

2023年，同行业可比公司汽车零部件毛利率有所回升，根据公开信息披露，其中华达科技由于电机轴、电机壳等新能源汽车零部件产品实现较快增长，同比增幅为74.60%，而上述产品毛利率较高，达到16.43%，因此华达科技整体毛利率提升较多；英利汽车2023年持续推行精益化管理、降本增效，并且有效控制原材料成本，因此毛利率有所提高。当年度，公司适当调整了价格策略，以进一步开拓汽车剪切件客户，快速扩大市场份额，因此毛利率略有下降。整体来看，2023年，公司汽车零部件毛利率与同行业可比公司毛利率平均水平接近，不存在明显差异。

（三）家电零部件业务毛利率

公司家电零部件与海联金汇家电零部件、合肥高科金属结构件较为可比，毛利率对比情况如下：

企业名称	产品类别	2023年度	2022年度	2021年度
海联金汇	家电配件	1.62%	2.32%	3.31%
合肥高科	金属结构件	9.50%	7.30%	8.85%
平均值		5.56%	4.81%	6.08%
公司	家电零部件	7.21%	6.63%	6.79%

数据来源：海联金汇、合肥高科年度报告

报告期各期，公司家电零部件业务毛利率与海联金汇、合肥高科可比业务毛利率平均值差异较小，且变动趋势一致。2022年，公司与同行业可比公司家电零部件业务毛利率均有所下滑，但公司家电零部件业务下滑幅度相对较小，主要系当年部分电视机零部件客户产品升级，公司家电冲压件产品毛利率有所提升，缩小了家电零部件整体毛利率的下滑幅度所致。2023年，公司家电零部件毛利率与同行业可比公司同类业务毛利率平均水平有所回升。

报告期内，海联金汇家电配件业务毛利率均低于公司，根据其公开披露信息，海联金汇家电配件业务中钢板加工配送业务工艺和技术相对简单，毛利率较低。公司作为家电行业重要的零部件生产企业，从事家电剪切件和冲压件的生产销售业务，拥有稳定优质的供应商网络，是众多行业头部客户的重要合作伙伴，整体竞争力和议价能力较强，公司家电零部件毛利率高于海联金汇家电配件毛利率，

具有合理性。

合肥高科金属结构件毛利率高于公司家电零部件毛利率，主要原因为家电零部件种类、型号繁多，不同客户和终端产品的要求不同。根据合肥高科公开披露信息，其第一大客户海尔集团销售占比超过 70%，2021 年合肥高科销售给海尔集团的金属结构件毛利率为 10.07%，因此合肥高科金属结构件毛利率高于公司家电零部件毛利率。

综上所述，公司主要产品毛利率与同行业可比公司的同类业务毛利率差异主要系产品及客户结构不同所致，具有合理性。

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人报告期内收入明细，分析各细分产品单价、单位成本、毛利及毛利率情况；

2、取得并查阅了发行人报告期内采购明细，分析各原材料采购单价变动情况；

3、访谈发行人财务和业务人员，了解行业的发展趋势、发行人销售收入和销售单价变动的原因，各产品毛利率变动的原因；

4、查询钢铝材等主要原材料市场价格走势，分析报告期内原材料价格的变化趋势；

5、查阅了同行业可比公司招股说明书及定期报告等公开信息资料，分析同行业可比公司中相似业务的毛利率，分析发行人与同行业可比公司毛利率的差异原因；

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主营业务毛利主要来自于剪切件和冲压件，报告期各期两者合计占比超过 85%；报告期内，发行人剪切件毛利率整体较为稳定，汽车剪切件毛利率高于家电剪切件，2022 年汽车剪切件销售占比的提升推动了剪切件整体毛利率走高，2023 年，尽管汽车剪切件毛利率下滑，但受益于家电行业政策利好，家电剪切件毛利率提升，剪切件总体毛利率与 2022 年基本持平；报

告期内，发行人冲压件毛利率整体变动较小，2021年和2022年，发行人家电冲压件毛利率高于汽车冲压件，2023年，随着发行人生产工艺的进一步完善，产品向高毛利率的大件总成零部件方向发展，汽车冲压件毛利率有所提升，与家电冲压件较为接近；报告期内，发行人细分产品中家电剪切件和汽车冲压件毛利率波动相对较大，其中家电剪切件主要受原材料价格变动及下游家电行业发展情况影响，汽车冲压件主要受安徽生产基地投产及产品结构变动影响，两者毛利率变动具有合理性；

2、2021年至2022年，发行人汽车零部件毛利率保持稳定，其中汽车剪切件毛利率略有上升，而汽车冲压件产品，受安徽生产基地2022年投产，产能尚未释放影响，毛利率有所下滑；2023年，发行人汽车冲压件毛利率显著提升，但由于调整价格策略，汽车剪切件毛利率有所降低，使得汽车零部件整体毛利率同比下降，具有合理性；2021年和2022年，发行人家电零部件毛利率变动较小，2023年提升至7.21%，不存在整体呈现下降趋势的情形；截至本问询函回复出具日，发行人上游钢材及铝材原材料市场价格较为平稳，下游汽车及家电行业发展势头较好，发行人市场地位突出，外加生产规模快速扩大下规模效应不断凸显，发行人毛利率不存在持续大幅下滑或者为负的风险；发行人已完善相关风险提示；报告期内，由于发行人原材料贸易类业务整体收入规模较小，且受交易期间原材料价格波动影响，发行人原材料贸易类业务毛利率有一定波动，具有合理性；

3、主营业务方面，报告期内，发行人主营业务毛利率高于福然德加工配送业务，主要系钢铝制零部件收入占比以及客户结构不同所致；汽车零部件业务方面，发行人与海联金汇、华达科技、英利汽车可比业务的具体产品以及客户结构不同，导致毛利率有所差异；家电零部件业务方面，报告期内发行人与海联金汇、合肥高科可比业务毛利率平均值差异较小，且变动趋势一致，报告期内，海联金汇可比业务因其中钢板加工配送业务工艺和技术相对简单，毛利率低于发行人家电零部件业务，合肥高科可比业务因具体产品以及客户结构不同，毛利率高于发行人家电零部件业务。

问题 9 关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人期间费用主要以职工薪酬为主。

(2) 报告期内，发行人业务招待费、中介机构费均呈增长趋势。此外，发行人为快速拓展新能源汽车零部件市场，根据需要支付推广及广告费。

(3) 2021 年，发行人存在股份支付费用 214.44 万元。

(4) 报告期内，伴随发行人生产经营规模扩大，生产厂房建设、机器设备采购与日常营运资金需求增加，发行人借款余额有所提高。

请发行人：

(1) 说明报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量及岗位平均薪酬变动情况，与同行业或当地平均工资水平相比的合理性。

(2) 说明报告期内期间费用中业务招待费的主要内容及具体构成情况，该类支出是否与获取后续订单直接相关，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形；报告期内推广费用、中介机构费用的具体构成及变化情况。

(3) 结合报告期内发行人（含持股平台）股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付事项，如是，说明基本情况、激励对象及任职情况、授予价格、公允价值及其确认依据、PE 倍数、会计处理、任职及离职条款（如有）、后续股份转让或回购价格（如有）、激励对象资金来源，是否已足额缴纳认购款；授予股权后激励对象离职的（如有），股权相关处理方式是否符合认购协议的相关要求；说明报告期内发行人股份支付确认瑕疵的背景及补正措施，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，股份支付的确认是否符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的相关规定。

(4) 说明报告期内发行人借款规模、借款利率与利息费用的匹配性，就是否存在还本付息风险和利息费用对经营业绩的影响进行充分风险提示

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(1) 说明报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量及岗位平均薪酬变动情况，与同行业或当地平均工资水平相比的合理性。

(一) 报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量及岗位平均薪酬变动情况

报告期各期，公司销售人员数量及岗位平均薪酬变动情况如下：

单位：万元、人、万元/年

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
员工薪酬	1,725.91	1,714.74	1,642.91
销售员工人数	94	89	94
平均员工薪酬	18.36	19.27	17.57

注：员工薪酬为费用科目中职工薪酬金额，员工人数为报告期各期的期初期末平均人数，下同

报告期各期，公司销售员工人数以及销售人员人均薪酬基本保持稳定。2022 年度销售人员人均薪酬有所上升，主要系随着公司业绩提高，公司给予销售人员一定幅度涨薪以提升销售人员积极性。2023 年度人均薪酬同比略有下降，主要系公司 2023 年中根据市场拓展需求增加招聘销售人员人数，该部分新增销售人员未计算完整年度薪酬，导致 2023 年度员工平均薪酬有所下降。

报告期各期，公司管理人员数量及岗位平均薪酬变动情况如下：

单位：万元、人、万元/年

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
员工薪酬	4,312.13	3,828.42	2,663.39
管理员工人数	292	251	200
平均员工薪酬	14.79	15.28	13.35

报告期各期，公司管理人员数量有所增加，主要系随着公司经营规模增加及子公司的增加，公司新增相应行政管理人员及财务人员所致。2022 年度管理人员人均薪酬上升，主要系随着公司经营规模增加，为增强公司管理人员积极性，对管理人员进行了涨薪，2023 年度管理人员人均薪酬有所下降，主要系公司 2023 年出于加强集团内各主体精细化管理的需求，在 2023 年中增加财务人员招聘数量，入职人员职级较低导致工资水平较低。

报告期各期，公司研发人员数量及岗位平均薪酬变动情况如下：

单位：万元、人、万元/年

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
员工薪酬	2,314.78	1,539.24	1,256.85
研发员工人数	141	109	92
平均员工薪酬	16.48	14.12	13.74

报告期各期，公司研发人员数量有所增加，主要系公司报告期内持续进行研发投入，通过招聘和内部培养增加研发人员从事研发工作。研发人员人均薪酬基本保持稳定并呈增长的趋势，主要系公司为激励研发人员的积极性而适当提升研发人员薪酬。

（二）与同行业或当地平均工资水平相比的合理性

报告期各期，公司销售人员、管理人员和研发人员的平均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/年

项目	公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售员工平均薪酬	福然德	18.86	24.46	20.73
	海联金汇	12.76	13.60	15.17
	华达科技	13.87	18.17	30.84
	英利汽车	23.31	18.84	16.59
	合肥高科	11.07	10.08	12.31
	平均值	15.97	17.03	19.13
	公司	18.36	19.27	17.57
管理员工平均薪酬	福然德	21.94	19.23	22.24
	海联金汇	66.83	45.90	33.62
	华达科技	17.72	22.28	13.56
	英利汽车	19.94	18.36	19.40
	合肥高科	23.87	19.02	17.60
	平均值	30.06	24.96	21.28
	公司	14.79	15.28	13.35
研发员工平均薪酬	福然德	7.74	4.40	2.93
	海联金汇	19.00	15.90	14.85
	华达科技	11.66	9.06	18.12

项目	公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	英利汽车	14.94	15.76	16.78
	合肥高科	21.29	21.00	23.78
	平均值	14.93	13.22	15.29
	公司	16.48	14.12	13.74

注 1：可比公司各期间人员平均薪酬=相应费用中职工薪酬/（期初人员数量+期末人员数量）；

注 2：同行业可比数据均来源于其公开披露的年度报告、招股说明书

报告期各期，公司销售员工及研发员工的平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬差异较小，公司管理员工平均薪酬低于同行业可比公司，主要系公司为非上市公司，且处于生产经营规模不断扩大、资金需求较高的发展期，薪酬未向中高层管理员工倾斜。同行业可比公司中，海联金汇管理人员人均薪酬较高，主要系海联金汇主营业务除汽车家电零部件外还包括金融科技业务，金融科技行业薪酬水平相对较高所致。

报告期各期，公司销售人员、管理人员和研发人员的平均薪酬与当地平均工资对比如下：

单位：万元/年

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售员工平均薪酬	18.36	19.27	17.57
管理员工平均薪酬	14.79	15.28	13.35
研发员工平均薪酬	16.48	14.12	13.74
江苏省制造业城镇私营单位人员年平均工资	-	7.80	7.30

数据来源：江苏省统计局

报告期各期，公司员工平均薪酬整体高于当地平均工资水平，主要系公司基于自身业务长远考虑，参照所属行业水平，通过为员工提供相对有竞争力的薪酬，具有合理性。

（2）说明报告期内期间费用中业务招待费的主要内容及具体构成情况，该类支出是否与获取后续订单直接相关，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形；报告期内推广费用、中介机构费用的具体构成及变化情况。

（一）说明报告期内期间费用中业务招待费的主要内容及具体构成情况，该类支出是否与获取后续订单直接相关，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞

争的情形

1、业务招待费的主要内容及具体构成情况

报告期各期，公司计入销售费用和管理费用的业务招待费金额分别为 2,112.05 万元、2,187.55 万元和 2,143.03 万元，主要系公司进行业务洽谈、商务接待、项目沟通等发生的餐饮招待费和住宿交通费用等。

报告期内，公司业务招待费金额整体较为稳定，随着公司收入规模的快速扩大，业务招待费占营业收入的比例逐年下降，各期分别为 0.69%、0.58% 和 0.48%，处于较低水平。

公司业务招待费支出并不与后续订单直接相关，但随着生产经营规模的快速扩大，在产品与服务得到客户高度认可的同时，可以帮助公司更好地维护客户关系，了解其产品需求、未来经营等关键市场信息，同时可以对新客户进行产品推介，有效提高市场推广效果，助力公司获取更多产品订单，推动销售收入的进一步提升。

报告期各期，公司与同行业可比公司业务招待费占营业收入比例情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
福然德	0.18%	0.08%	0.13%
海联金汇	0.21%	0.29%	0.23%
华达科技	0.36%	0.19%	0.18%
英利汽车	0.12%	0.13%	0.18%
合肥高科	0.36%	0.60%	0.28%
平均值	0.25%	0.26%	0.20%
公司	0.48%	0.58%	0.69%

数据来源：同行业可比公司年度报告

报告期内，公司业务招待费占营业收入比例高于福然德、海联金汇、华达科技和英利汽车，一方面是因为相较于上述同行业可比公司，报告期内，公司营业收入规模仍相对较小；另一方面是因为，公司收入规模处在快速增长阶段，报告期内营业收入年均复合增长率达到 20.88%，高于上述同行业可比公司，与合作的深度和广度都在不断加强，在此过程中，适当支出业务招待费以维护客户关系并加强市场开拓，具有合理性。

2021年和2023年，合肥高科业务招待费占营业收入的比例低于公司，一方面在于，合肥高科主要面向家电市场，而公司同时深耕汽车和家电两个领域，服务的市场更加多元；另一方面在于，合肥高科客户结构较为集中，报告期内前五大客户销售占比接近90%，而公司仅为30%左右，公司的核心客户数量要多于合肥高科。面对更加多元的市场、更多数量的客户，公司业务招待费占比也高于合肥高科，具有合理性。2022年，合肥高科因上市申报期间中介机构住宿费、餐费等费用增加导致业务招待费占营业收入的比例有所提升，略高于公司。

2、公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形

公司制定了《合同管理制度》《销售收款业务内部控制流程与管理制度》《采购付款业务内部控制流程与管理制度》《费用报销管理制度》等多项内控制度，在合同签订、销售收款、采购付款、费用报销、资金管理等多个维度，规范业务人员和财务人员行为，严格防控通过商业贿赂进行不正当竞争情形。根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2024]8603号），公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2023年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

根据公司及各子公司行政主管部门出具的合规证明，并经检索网络公开信息，报告期内，公司及各子公司在项目开展过程中不存在商业贿赂情形，不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

综上所述，报告期内，公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

（二）报告期内推广费用、中介机构费用的具体构成及变化情况

1、推广及广告费

报告期各期，公司销售费用中推广及广告费金额分别为595.02万元、343.04万元和0万元，占销售费用的比例分别为16.04%、10.11%和0.00%，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
推广费	-	-	306.60	89.38%	534.88	89.89%

宣传及广告费	-	-	36.44	10.62%	60.15	10.11%
合计	-	-	343.04	100.00%	595.02	100.00%

公司推广及宣传广告费包括为提高市场份额而支付的推广费用以及产品宣传广告费用。2021年和2022年，国内新能源汽车市场爆发式增长，叠加车身轻量化需求的加速推进，公司为抓住新能源汽车产业蓬勃发展的市场机遇，整合上下游资源，支付534.88万元和306.60万元推广费用。

同行业可比公司中，海联金汇报告期内也存在类似推广费用支出，具体情况如下：

单位：万元

公司	2023年度	2022年度	2021年度
海联金汇	178.70	145.17	586.90

数据来源：海联金汇年度报告，上表中数据系其销售费用项下营销费用金额

除公司和海联金汇外，其他汽车零部件相关企业也会根据自身业务开拓需要支付一定金额的推广费用，具体情况如下：

单位：万元

公司	2023年度	2022年度	2021年度
金永和	/	550.41	263.28
锡南科技	/	531.93	1,176.85
永茂泰	-	-	215.78

数据来源：金永和招股说明书、锡南科技招股说明书和永茂泰年度报告

上表中金永和主要从事汽车精密金属零部件的研发、生产及销售，2021年和2022年，为获取新项目向下游客户支付前期费用，金额分别为263.28万元和550.41万元。锡南科技主要从事汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售，2021年和2022年，为获取客户特定项目的供货权而向下游客户支付推广费用，金额分别为1,176.85万元和531.93万元。永茂泰主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件业务，2021年为取得下游某客户涡轮增压器压壳新项目而支付推广费用215.78万元，2022年和2023年未再产生类似费用。

综上所述，公司及行业内其他企业存在通过支付推广费用获取下游客户、扩大市场销售的情形，但各年度推广费用支出金额的多少受客户及项目开拓情况有所不同，具有合理性。

2021年和2022年,公司因产品宣传和推广活动,分别支付60.15万元和36.44万元宣传及广告费,金额和占比均较小。2023年,公司加强相关成本和费用的管控,当年未支付相关费用。

2、中介机构费用

报告期各期,公司管理费用中的中介机构费金额分别为1,402.45万元、1,819.08万元和932.97万元,占管理费用的比例分别为17.91%、18.30%和9.84%,具体构成情况如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
融资服务费	4.96	0.53%	764.47	42.03%	413.35	29.47%
信息及管理咨询服务费	308.33	33.05%	283.32	15.58%	278.18	19.84%
专业服务费	243.24	26.07%	411.63	22.63%	111.24	7.93%
审计、评估咨询费	157.98	16.93%	237.39	13.05%	406.27	28.97%
人力资源服务费	125.39	13.44%	41.07	2.26%	0.34	0.02%
租赁服务费	0.50	0.05%	-	-	169.28	12.07%
其他	92.56	9.92%	81.19	4.46%	23.78	1.70%
合计	932.97	100.00%	1,819.08	100.00%	1,402.45	100.00%

2021年和2022年,公司支付融资服务费金额和占比较高,主要是因为,公司于2021年和2022年引入了多家外部机构股东,因此向中介机构支付一定融资服务费用。

信息服务及管理咨询服务费包括因使用云账户、金蝶等信息系统支付的费用以及为提升公司内部管理效率,降低生产成本而支付的中介咨询费等,报告期各期总体金额较为稳定。

专业服务费主要系公司为开展项目可行性分析、质量体系认证、申请知识产权、法律诉讼等事项而支付的中介机构费用。

报告期内,公司开展财务报表审计、税务审计以及资产评估等事项,各期分别支付审计、评估咨询费406.27万元、237.39万元和157.98万元,其中,2021年金额较高主要系公司因收购广东利来而产生一定评估及咨询费用所致。

人力资源服务费主要系公司招聘员工、开展内部培训等支付的相关费用。2023年，随着公司生产经营规模的扩大，员工招聘及培训需求增加，公司支付的招聘和内部培训费用有所提高。

2021年，公司通过融资租赁租入压力机、横切机、分条机等部分剪切、冲压生产设备，支付169.28万元租赁服务费。2022年和2023年，公司通过股权和债权融资，资金实力得以夯实，融资租赁设备减少，费用支出随之降低。

(3) 结合报告期内发行人（含持股平台）股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付事项，如是，说明基本情况、激励对象及任职情况、授予价格、公允价值及其确认依据、PE倍数、会计处理、任职及离职条款（如有）、后续股份转让或回购价格（如有）、激励对象资金来源，是否已足额缴纳认购款；授予股权后激励对象离职的（如有），股权相关处理方式是否符合认购协议的相关要求；说明报告期内发行人股份支付确认瑕疵的背景及补正措施，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，股份支付的确认是否符合《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1的相关规定。

(一) 结合报告期内发行人（含持股平台）股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付事项，如是，说明基本情况、激励对象及任职情况、授予价格、公允价值及其确认依据、PE倍数、会计处理、任职及离职条款（如有）、后续股份转让或回购价格（如有）、激励对象资金来源，是否已足额缴纳认购款

1、发行人股权变动情况

2021年1月1日，利来有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资	持股比例
1	李六顺	12,600.00	72.79%
2	高坚霄	1,400.00	8.09%
3	杭州恒亚	1,240.00	7.16%
4	常熟利泽	1,200.00	6.93%
5	常熟发投	870.18	5.03%
合计		17,310.18	100.00%

报告期内，公司历次股权变动情况如下：

(1) 2021 年，常熟利泽增资，涉及股份支付

2021 年 5 月，利来有限召开股东会并通过决议，同意公司注册资本增加至 17,910.18 万元，由常熟利泽以货币形式新增认缴出资 600.00 万元，增资价格为 4.00 元/出资额。本次增资完成后，利来有限的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资	持股比例
1	李六顺	12,600.00	70.35%
2	常熟利泽	1,800.00	10.05%
3	高坚霄	1,400.00	7.82%
4	杭州恒亚	1,240.00	6.92%
5	常熟发投	870.18	4.86%
合计		17,910.18	100.00%

本次股权变动中，常熟利泽作为持股平台以低于同期高坚霄向外部投资者芜湖绎牛股权转让价格（4.2434 元/出资额）的方式对利来有限增资，系公司实施股权激励，属于《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规定的，为获取相关员工服务而以股份作为对价进行结算的交易，即以权益结算的股份支付。

本次常熟利泽对利来有限增资 2,400 万元，来源于以下股权激励对象于 2021 年 9 月对常熟利泽的增资：

单位：万元

序号	合伙人	职位	增资金额
1	王剑	财务总监、董事会秘书	830.00
2	李林	董事长助理	360.00
3	贾玉柱	顾问	200.00
4	杨兴龙	董事、安徽捷步总经理	200.00
5	李海东	商务中心白电负责人	200.00
6	沈冬琴	副总经理	120.00
7	朱建宁	广东利来副总经理	120.00
8	金彩萍	采购部经理	100.00
9	王晶晶	副总经理	80.00
10	邓嘉伟	顾问	80.00
11	李明柱	监事、武汉利来总经理	80.00

序号	合伙人	职位	增资金额
12	鲍合俊	财务副总监	20.00
13	李六顺	董事长	10.00
合计		-	2,400.00

对于本次股权激励，公司与实际控制人李六顺、常熟利泽签订有《股权激励认购协议》，相关条款规定以及公司股份支付会计处理如下：

项目	内容
授予价格	4.00 元/出资额
公允价值及确认依据	公允价值系参照同期高坚霄与芜湖绎牛股权转让价格确定，即 4.2434 元/出资额
公允价值对应 PE 倍数	17.00
任职及离职条款	因公司经营调整，公司单方面终止或解除与激励对象订立的劳动合同、聘用合同的，公司实际控制人李六顺将基于出资额，按照一定年化利率并扣减分红款，回购激励对象所持常熟利泽合伙份额
后续股份转让或回购价格	<p>(1) 发生下列事项时，公司实际控制人李六顺将基于出资额，按照一定年化利率并扣减分红款，回购激励对象所持常熟利泽合伙份额：</p> <p>1) 因违反法律法规受到处罚而不适合作为激励对象；</p> <p>2) 因违反公司生产经营管理规章制度给公司造成重大经济损失；</p> <p>3) 根据《公司法》及中国证监会规定，不得持有公司股权；</p> <p>4) 未能严格遵守与公司或常熟利泽签订的各项协议（包括但不限于保密协议、合伙协议等）；</p> <p>5) 公司认定的其他情形</p> <p>(2) 执行事务合伙人张克向原有合伙人以外的人转让合伙份额时须经其他合伙人一致同意；</p> <p>(3) 除上述事项外，无其他合伙份额转让限制条件</p>
会计处理	由于对相关激励对象不存在等待期及服务期限约定，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，公司于当期一次性确认股份支付费用

注：公允价值对应 PE 倍数系基于股权变动后公司整体估值与前一年度扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润孰低计算得到，下同

本次股权激励，激励对象资金来源均为自有及自筹资金，截至 2021 年末已足额缴纳。

(2) 2021 年，股权转让，不涉及股份支付

2021 年 6 月，高坚霄与芜湖绎牛签署股权转让协议，同月，利来有限召开股东会并通过决议，同意高坚霄将其持有的 7.82% 的股权以 5,940.77 万元的对价转让给芜湖绎牛，转让价格为 4.2434 元/出资额。本次股权转让完成后，利来有

限的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资	持股比例
1	李六顺	12,600.00	70.35%
2	常熟利泽	1,800.00	10.05%
3	芜湖绎牛	1,400.00	7.82%
4	杭州恒亚	1,240.00	6.92%
5	常熟发投	870.18	4.86%
合计		17,910.18	100.00%

本次股权转让交易价格公允，公司不存在以获取职工或其他方服务为目的的情形，因此不涉及股份支付。

(3) 2021 年至 2022 年，引入外部投资者及改制，不涉及股份支付

2021 年 12 月至 2022 年 1 月，公司以 4.2434 元/出资额的价格相继引入了禾安二期、十月棣华、湖州宇向、芜湖高新毅达、芜湖镜湖毅达、六安中安等外部投资者，公司注册资本增加至 22,988.63 万元；2022 年 7 月，公司以 5.22 元/出资额的价格引入了蚌埠基金、合肥建恒等机构股东，公司注册资本增加至 26,609.32 万元，并于 2022 年 10 月，整体变更设立股份有限公司，股本为 26,609.32 万股；2022 年 12 月，公司以 6.20 元/股的价格引入了中证投资、禾安二期、十月新兴等机构股东，增资完成后，公司股本达到 28,383.52 万元。

上述增资及改制事项，交易价格公允，公司不存在以获取职工或其他方服务为目的的情形，因此不涉及股份支付。

2、持股平台常熟利泽合伙人变动情况

2021 年 1 月 1 日，常熟利泽合伙人出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人	出资金额	出资比例	合伙人类别
1	张克	600.00	12.50%	普通合伙人
2	高波	592.00	12.33%	有限合伙人
3	杨勇民	560.00	11.67%	有限合伙人
4	曹桂玉	284.00	5.92%	有限合伙人
5	李元旦	240.00	5.00%	有限合伙人

序号	合伙人	出资金额	出资比例	合伙人类别
6	田强	200.00	4.17%	有限合伙人
7	陆广祖	160.00	3.33%	有限合伙人
8	孙文杰	160.00	3.33%	有限合伙人
9	王晶晶	140.00	2.92%	有限合伙人
10	王彩霞	140.00	2.92%	有限合伙人
11	李林	120.00	2.50%	有限合伙人
12	沈冬琴	120.00	2.50%	有限合伙人
13	李明柱	120.00	2.50%	有限合伙人
14	崔益梅	120.00	2.50%	有限合伙人
15	王佳	120.00	2.50%	有限合伙人
16	陈春平	100.00	2.08%	有限合伙人
17	许丹丹	92.00	1.92%	有限合伙人
18	金彩萍	80.00	1.67%	有限合伙人
19	金志强	80.00	1.67%	有限合伙人
20	李军	80.00	1.67%	有限合伙人
21	俞海	80.00	1.67%	有限合伙人
22	邓燕妮	64.00	1.33%	有限合伙人
23	汪益东	60.00	1.25%	有限合伙人
24	刘慧娟	40.00	0.83%	有限合伙人
25	卞宏红	40.00	0.83%	有限合伙人
26	李珂	40.00	0.83%	有限合伙人
27	杨生荣	40.00	0.83%	有限合伙人
28	潘海浩	40.00	0.83%	有限合伙人
29	陆晨玮	40.00	0.83%	有限合伙人
30	周文丰	40.00	0.83%	有限合伙人
31	陈继文	40.00	0.83%	有限合伙人
32	蒋文	40.00	0.83%	有限合伙人
33	陈琴燕	40.00	0.83%	有限合伙人
34	王杰	28.00	0.58%	有限合伙人
35	俞立平	20.00	0.42%	有限合伙人
36	陈中玉	20.00	0.42%	有限合伙人
37	刘永峰	20.00	0.42%	有限合伙人
合计		4,800.00	100.00%	-

报告期内，持股平台历次股权变动情况如下：

(1) 2021 年，增资，涉及股份支付

2021 年 9 月，王剑、李林等 13 名合伙人对常熟利泽增资 2,400 万元用于常熟利泽对利来有限出资，系公司实施股权激励，涉及股份支付，具体情况参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(3)”之“(一)结合报告期内发行人(含持股平台)股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付事项，如是，说明基本情况、激励对象及任职情况、授予价格、公允价值及其确认依据、PE 倍数、会计处理、任职及离职条款(如有)、后续股份转让或回购价格(如有)、激励对象资金来源，是否已足额缴纳认购款”之“1、发行人股权变动情况”之“(1) 2021 年，常熟利泽增资，涉及股份支付”的相关内容。

(2) 2021 年，合伙份额转让

2021 年 9 月，常熟利泽发生如下合伙份额转让：

单位：万元、元/合伙份额

序号	日期	转让方	受让方	受让方职位	转让数量	转让价格
1	2021-09	杨勇民	王剑	财务总监、董事会秘书	320.00	1.00
2	2021-09	高波	李六顺	董事长	400.00	1.00
3	2021-09	曹桂玉	李六顺	董事长	84.00	1.00
4	2021-09	张克	邓嘉伟	顾问	320.00	1.00
5	2021-09	俞海	陆广祖	瑞卡德副总经理	60.00	1.10
6	2021-09	俞海	杨勇民	监事、研发中心负责人	20.00	1.10

上述合伙份额转让中，俞海向陆广祖和杨勇民的合伙份额转让价格为 1.10 元/合伙份额，对应公司每股价格为 4.40 元/股，系由转让方与受让方协商确定，且略高于 2021 年 12 月公司引入外部投资者的价格(4.2434 元/出资额)，具有公允性，无需确认股份支付。受让方陆广祖和杨勇民已于 2021 年 11 月向俞海支付相关款项，资金来源为自有及自筹资金。

除俞海对外转让合伙份额外，其余合伙人对外转让价格均为 1.00 元/合伙份额，对应公司每股价格为 4.00 元/出资额，低于当期公允价值(4.2434 元/出资额)，因此公司确认股份支付费用，具体情况如下：

项目	内容
----	----

项目	内容
转让价格	1.00 元/合伙份额（对应公司每股价格 4.00 元/出资额）
公允价值及确认依据	公允价值系参照 2021 年 12 月公司引入外部投资者的价格确定，即 4.2434 元/出资额
公允价值对应 PE 倍数	17.00
任职及离职条款	参照公司与实际控制人李六顺、常熟利泽签订的《股权激励认购协议》执行，同前
后续股份转让或回购价格	参照公司与实际控制人李六顺、常熟利泽签订的《股权激励认购协议》执行，同前
会计处理	由于对受让方不存在等待期及服务期限约定，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，公司于当期一次性确认股份支付费用

截至 2021 年末，相关受让方已对常熟利泽全部实缴出资，资金来源为自有及自筹资金。

（二）授予股权后激励对象离职的（如有），股权相关处理方式是否符合认购协议的相关要求

报告期内，激励对象中仅俞海离职，且不属于《股权激励认购协议》中所约定的“公司单方面终止或解除与激励对象订立的劳动合同、聘用合同”的情形，俞海将所持合伙份额转让于陆广祖和杨勇民，符合《股权激励认购协议》的要求，具体情况参见本问题回复之“一、发行人说明”之“（3）”之“（一）结合报告期内发行人（含持股平台）股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付事项，如是，说明基本情况、激励对象及任职情况、授予价格、公允价值及其确认依据、PE 倍数、会计处理、任职及离职条款（如有）、后续股份转让或回购价格（如有）、激励对象资金来源，是否已足额缴纳认购款”之“2、持股平台常熟利泽合伙人变动情况”之“（2）2021 年，合伙份额转让”的相关内容。

（三）说明报告期内发行人股份支付确认瑕疵的背景及补正措施，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，股份支付的确认是否符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的相关规定

公司历史中曾存在股份支付确认瑕疵的情况，具体如下：

1、2019 年 3 月，利来有限召开股东会审议并通过决议，实施员工股权激励。常熟利泽作为员工持股平台以 4.00 元/出资额的价格认缴利来有限 1,200.00 万元出资额，合计增资对价为 4,800.00 万元。当年度，常熟利泽已实缴出资 3,380.00

万元，其中 845.00 万元计入注册资本，公司对实缴出资部分按照增资价格与公允价格（4.60 元/出资额）的差额于当期确认股份支付，金额为 507.00 万元；

2、2021 年 5 月，利来有限召开股东会审议并通过决议，常熟利泽认缴出资额由 1,200.00 万元增加至 1,800.00 万元，增资价格同样为 4.00 元/出资额。2021 年 12 月，常熟利泽实缴出资 3,820.00 万元，其中 955.00 万元计入注册资本，至此，常熟利泽认缴出资额已全部实缴。公司对本次实缴出资部分按照增资价格与公允价格（4.2434 元/出资额）的差额于当期确认股份支付，金额为 232.45 万元；

3、2021 年 9 月，常熟利泽发生如下合伙份额转让：

单位：万元

序号	转让方	受让方	转让数量	交易对价
1	高波	李六顺	400.00	-
2	杨勇民	王剑	320.00	-
3	张克	邓嘉伟	320.00	-
4	曹桂玉	李六顺	84.00	-

由于上述合伙份额转让时，转让方尚未对常熟利泽实缴出资，因此交易对价为 0。对于上述合伙份额转让，公司未确认股份支付。

对于上述股份支付确认瑕疵事项，公司已进行规范补正，具体如下：

1、2019 年，尽管常熟利泽未全部实缴出资，但增资完成后，其已持有利来有限 7.89% 的股权，对应公允价值为 5,520.00 万元，并承担有 4,800.00 万元出资义务，因此公司改为按照认缴金额于当期确认股份支付，金额 720.00 万元，调整金额为 213.00 万元，具体会计处理调整分录为：

借：管理费用 213.00 万元

贷：资本公积——其他资本公积 213.00 万元

2、2021 年，常熟利泽认缴出资额由 1,200.00 万元增加至 1,800.00 万元，公司改为将本次新增的 600.00 万元出资额于当期确认股份支付，金额为 146.04 万元，调整金额为 86.41 万元，具体会计处理调整分录为：

借：资本公积——其他资本公积 86.41 万元

贷：管理费用 86.41 万元

3、对于常熟利泽合伙份额转让，尽管转让方尚未实缴出资且交易对价为 0，但受让方穿透持有的公司股权数量已增加并承担有对应的出资义务，因此改为按照转让合伙份额的公允价值与对应出资义务的差额于当期确认股份支付，金额为 68.40 万元，具体会计处理调整分录为：

借：管理费用 68.40 万元

贷：资本公积——其他资本公积 68.40 万元

综上所述，公司规范补正后关于股份支付的会计处理，符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的相关规定。

(4) 说明报告期内发行人借款规模、借款利率与利息费用的匹配性，就是否存在还本付息风险和利息费用对经营业绩的影响进行充分风险提示

报告期各期，发行人借款规模、借款利率与利息费用的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
财务费用-利息费用化支出	6,122.69	4,291.73	2,314.79
资本化利息支出	262.41	302.41	243.20
借款利息合计	6,385.10	4,594.14	2,557.99
借款平均余额	151,539.96	93,025.22	51,995.82
平均借款利率	4.21%	4.94%	4.92%
实际借款利率区间	3.0%-6.4%	3.0%-6.4%	3.5%-6.4%

注：借款平均余额=Σ（每笔借款金额×（每笔借款当年持有天数÷360 天）），借款包括短期借款、长期借款及一年内到期的长期借款

报告期各期，公司金融机构实际借款利率区间在 3.0%-6.4%，报告期各期基本保持稳定，公司借款规模、借款利率与利息费用相匹配。

除上述借款外，2021 年度，公司向实际控制人李六顺拆借资金 14,750 万元用于日常经营周转，由于单笔借款时间较短且随借随还，相关利率参考公司当期与银行的贷款利率，按照年化约 6.4% 的利率计息，当期形成利息 80.56 万元，金额较小，借款规模、借款利率与利息费用相匹配。截至 2021 年末，公司已全部偿还拆借的资金和利息，2022 年、2023 年未再发生关联方资金拆借。

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.07、1.18 和 1.12，速动比率分别为

0.82、0.82 和 0.84。报告期末流动比率和速动比率较 2021 年末已有所提高，利息保障倍数分别为 3.90、3.95 和 4.05，随着公司经营业绩的增长，公司的短期偿债能力有所增强。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（四）短期偿债能力不足的风险”以及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（六）短期偿债能力不足的风险”对还本付息风险和利息费用对经营业绩的影响的风险提示补充如下：

“短期偿债能力不足的风险

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.07、1.18 和 1.12，速动比率分别为 0.82、0.82 和 0.84。流动比率和速动比率较 2021 年已有所提高，公司的短期偿债能力有所增强。但随着公司业务规模的不断扩大，原材料采购规模同步增长，对流动资金的需求也有所上升，报告期各期，公司利息支出分别为 3,313.25 万元、5,021.70 万元和 6,590.79 万元，主要系公司由于流动资金需求增加导致银行借款规模增加。一旦公司的主要客户经营发生困难而不能及时支付货款，或者公司的主要供应商改变付款结算方式，都有可能造成公司流动资金的暂时紧张。报告期内，公司主要通过自身经营积累和银行借款解决资金需求，并将部分房屋建筑物以及土地使用权向银行进行抵押，虽然公司在银行的信用等级较高，但若银行信贷政策发生重大变化，公司短期内可能存在偿债风险及抵押资产被处置的风险，若市场利率水平提升或者公司由于资金需求而银行借款规模进一步增加导致公司利息支出增加，将对公司经营业绩产生不利影响。”

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人员工花名册、员工薪酬情况，检索可比公司员工薪酬情况及发行人当地平均薪酬水平；

2、取得并查阅报告期各期，发行人销售费用和管理费用中业务招待费明细；查看发行人制定的《合同管理制度》《销售收款业务内部控制流程与管理制度》《采购付款业务内部控制流程与管理制度》《费用报销管理制度》等内控制度；取得发行人及各子公司行政主管部门出具的合规证明；通过网络检索，查看发行

人及各分子公司是否存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形；查看发行人推广及广告费、中介机构费明细，对于金额较大的，查阅相关合同，了解交易背景；

3、查看发行人及常熟利泽工商资料，董事会、股东会等三会文件以及各股东、合伙人出资证明，对发行人股东以及常熟利泽合伙人进行访谈并取得调查表，了解历次股权变动背景，判断是否涉及股份支付；查看《股权激励认购协议》，了解对激励对象的条款约定；查看发行人报告期内对股份支付的会计处理，评价股份支付费用确认的准确性；查看发行人对报告期内曾存在的股份支付确认瑕疵相关更正措施；

4、查阅发行人借款明细表及借款合同，检查借款合同主要条款，获取了借款的银行流水，测算发行人借款平均利率水平，与实际借款利率水平进行比对。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人销售员工人数以及销售人员人均薪酬基本保持稳定，发行人管理人员数量有所增加，随着发行人 2022 年经营规模增加对管理人员进行涨薪及 2023 年增加财务人员的招聘，平均薪酬存在一定变化，发行人研发人员数量有所增加，研发人员人均薪酬基本保持稳定并呈增长的趋势。报告期各期，发行人销售人员及研发人员的平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬差异较小，受到发展阶段及业务结构的影响，发行人管理人员平均薪酬低于同行业可比公司。发行人员工平均薪酬整体高于当地平均工资水平，主要系发行人基于自身业务长远考虑，参照所属行业水平，为员工提供相对有竞争力的薪酬，具有合理性；

2、报告期内，发行人业务招待费主要由餐饮招待费、烟酒茶、纪念品等礼品和住宿交通费构成，上述支出并不与后续订单直接相关，但可以帮助发行人维护客户关系，有效提高市场推广效果，推动销售收入的进一步提升；报告期内，发行人不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形；报告期内发行人推广及广告费由为提高市场份额而支付的推广费用以及产品宣传广告费用组成，中介机构费包括融资咨询服务费、信息服务及管理服务咨询费、专业服务费等，金额变动具有合理性；

3、报告期内，仅常熟利泽对发行人增资以及常熟利泽内部合伙份额转让涉

及股份支付，发行人公允价值确认合理，会计处理准确，截至 2021 年末，相关激励对象已足额缴纳认购款，资金来源为自有及自筹资金；报告期内，发行人激励对象离职，其股权相关处理符合认购协议要求；对于报告期内发行人曾存在的股份支付确认瑕疵事项，发行人已进行补正规范，符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的相关规定；

4、报告期各期，发行人借款规模、借款利率与利息费用相匹配；发行人已对还本付息风险和利息费用对经营业绩的影响进行了充分风险提示。

问题 10 关于应收账款、应收票据及应收款项融资

申报材料显示：

（1）发行人综合考虑交易规模、合作历史和信用水平等因素，并根据商务谈判情况，普遍给予不同客户 30 天至 90 天不等的信用期。

（2）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 50,492.66 万元、82,256.85 万元、90,517.03 万元、97,044.04 万元，其中账龄在 1 年以内的应收账款占比在 98%以上。

（3）报告期各期末，发行人应收账款前五大客户与主营业务收入前五大客户存在一定差异。

（4）报告期各期末，发行人应收票据均为商业承兑汇票，账面余额分别为 3,148.66 万元、3,352.36 万元、3,049.04 万元、2,244.28 万元。

（5）报告期各期末，发行人应收款项融资余额分别为 537.39 万元、419.93 万元、1,601.10 万元、781.24 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化，是否存在客户回款异常、回款困难或中断、经营异常等情形；对不同客户应收账款坏账准备计提方法是否符合其资信情况。

（2）说明报告期各期末发行人应收账款前五大客户与主营业务收入前五大客户存在较大差异的原因及合理性，并列示应收账款前五大客户期后回款情况，包括回款金额及回款比例。

（3）报告期内应收票据、应收款项融资是否存在无法按期承兑的情形，如是，列示相关情况及后续会计处理；报告期内应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(1) 说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化，是否存在客户回款异常、回款困难或中断、经营异常等情形；对不同客户应收账款坏账准备计提方法是否符合其资信情况

(一) 说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化，是否存在客户回款异常、回款困难或中断、经营异常等情形

1、报告期内主要客户信用政策、结算政策及其变化

报告期内，公司对家电类苏州三星电子有限公司等主要客户，根据不同产品采用预付以及一部分信用期相结合的信用政策，对汽车类常熟中隆汽车零部件有限公司等主要客户，采用 30 天-90 天不等的信用政策。报告期内，公司主要客户信用政策、结算政策未发生显著变化。

2、是否存在客户回款异常、回款困难或中断、经营异常等情形

公司严格管控客户准入条件，在建立业务合作关系前，对潜在客户的经营状况、资信条件等事项进行调查了解，尽量降低回款风险。报告期内，公司主要客户回款情况良好，截至 2024 年 6 月末，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别达到 99.93%、99.41%和 96.11%，报告期内公司主要客户不存在回款异常、回款困难或中断、经营异常等情形。

报告期内，公司仅存在极少数客户因为经营异常而导致回款困难的情形，主要情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额		
		2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31
1	江西亿维汽车制造股份有限公司	64.01	64.01	46.11
2	湖南湖大三佳车辆技术装备有限公司	45.24	47.24	-
	合计	109.26	111.26	46.11

报告期内，公司向江西亿维汽车制造股份有限公司和湖南湖大三佳车辆技术装备有限公司销售少量钢铝剪切件产品，各期末对上述客户合计应收账款余额分别为 46.11 万元、111.26 万元和 109.26 万元，占公司各期末应收账款余额的比例

分别为 0.06%、0.12% 和 0.09%。2023 年以来，江西亿维汽车制造股份有限公司和湖南湖大三佳车辆技术装备有限公司均因多起合同纠纷成为失信被执行人，相关资产已被法院冻结，对公司也未完成回款，鉴于其经营状况，公司预计相关款项无法收回，于 2023 年末全额计提坏账准备。

（二）对不同客户应收账款坏账准备计提方法是否符合其资信情况

公司基于不同客户的信用风险特征，制定了对应的应收账款坏账准备计提方法，具体如下：

1、单项计提坏账准备

对于信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等的客户，公司将其应收账款单独进行减值测试，全额计提坏账准备。报告期内存在单项计提坏账的客户为上述江西亿维汽车制造股份有限公司和湖南湖大三佳车辆技术装备有限公司，公司已于 2023 年末全额计提坏账准备。

2、按组合计提坏账准备

除单项计提坏账准备的应收账款外，公司以账龄为基础，将其余应收账款划分为四个组合，即账龄在 1 年以内、1 至 2 年、2 至 3 年和 3 年以上，之后基于迁徙率计算历史信用损失率，并进一步结合当前状况及前瞻性信息，估计预期信用损失率，同时参考同行业可比公司情况最终确定坏账准备计提比例。

2020 年至 2023 年，公司各账龄组合迁徙率和历史信用损失率如下：

项目	迁徙率				历史信用损失率
	2022-2023	2021-2022	2020-2021	平均值	
1 年以内 (A)	0.50%	1.11%	1.09%	0.90%	0.03%
1 至 2 年 (B)	21.85%	10.63%	7.25%	13.25%	2.82%
2 至 3 年 (C)	17.14%	32.87%	13.88%	21.30%	21.30%
3 年以上 (D)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：迁徙率=上年末该账龄段余额结转至下一年仍未回收金额（即下一年的下一账龄段余额）/上年末该账龄段余额；

注 2：账龄在 1 年以内历史信用损失率=A*B*C*D，账龄在 1 至 2 年历史信用损失率=B*C*D，账龄在 2 至 3 年历史信用损失率=C*D，账龄在 3 年以上历史信用损失率=D

鉴于当前所处市场环境未发生显著变化，基于谨慎性原则，公司将 1 年以内、1 至 2 年和 2 至 3 年的应收账款前瞻性调整系数设定为 10%，即预期信用损失率

=历史损失率×(1+10%)，由此计算公司各账龄组合预期信用损失率如下：

项目	历史信用损失率	前瞻性系数	预期信用损失率
1年以内	0.03%	10%	0.03%
1至2年	2.82%	10%	3.10%
2至3年	21.30%	10%	23.43%
3年以上	100.00%	0%	100.00%

在预期信用损失率的基础上，公司结合同行业可比公司情况最终确定各账龄组合坏账准备计提比例，具体情况如下：

账龄	公司	福然德	海联金汇 ^{注1}	华达科技	英利汽车 ^{注2}	合肥高科
1年以内	5%	3%	3%	5%	0%-1%	5%
1-2年	10%	30%	20%	10%	33%-53%	10%
2-3年	30%	50%	50%	30%	91%-100%	30%
3年以上	100%	100%	100%	100%	100%	50%-100% ^{注3}

注1：上表中所列海联金汇数据系不含旗下从事金融科技业务的子公司联动优势及下属孙公司的坏账准备计提比例；

注2：英利汽车采用违约风险敞口和预期信用损失率计算预期信用损失，上表中坏账准备计提比例系其年度报告公开披露数据；

注3：合肥高科对于账龄在3-4年、4-5年和5年以上的应收账款分别按照50%、80%和100%的比例计提坏账准备

根据上表，公司各账龄组合坏账准备计提比例均高于预期信用损失率，同时与同行业可比公司中华达科技、合肥高科不存在显著差异，且鉴于公司应收账款账龄普遍在1年以内，报告期各期末，1年以内的应收账款占应收账款余额比例在98%以上，1年以内的应收账款坏账计提比例高于福然德、海联金汇和英利汽车，并与其他同行业可比公司保持一致。

3、应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31
应收账款余额	119,522.93	90,517.03	82,256.85
期后回款金额	114,871.20	89,982.70	82,202.70
期后回款比例	96.11%	99.41%	99.93%

注：期后回款金额系报告期各期末至2024年6月30日应收账款对应回款金额

公司客户整体回款情况良好，截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2021 年末、2022 年末的应收账款已基本已全部收回，回款比例超过 99%，对于 2023 年末的应收账款也已回款超过 96%，其余客户在陆续回款中。

综上所述，公司应收账款期后回款情况良好，坏账准备计提谨慎、合理，对不同客户应收账款坏账准备计提方法符合其资信情况。

(2) 说明报告期各期末发行人应收账款前五大客户与主营业务收入前五大客户存在较大差异的原因及合理性，并列示应收账款前五大客户期后回款情况，包括回款金额及回款比例

(一) 说明报告期各期末发行人应收账款前五大客户与主营业务收入前五大客户存在较大差异的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额前五大客户情况如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日			
序号	客户名称	期末应收账款余额	是否为收入前五大客户
1	常熟中隆汽车零部件有限公司	12,723.99	是
2	昆山达亚汽车零部件有限公司	9,282.68	是
3	卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司	6,002.30	否
4	燕龙世润汽车零部件（苏州）有限公司	5,681.39	否
5	天津天汽模志通车身科技有限公司	4,278.82	否
2022 年 12 月 31 日			
序号	客户名称	期末应收账款余额	是否为收入前五大客户
1	昆山达亚汽车零部件有限公司	10,019.70	是
2	常熟中隆汽车零部件有限公司	6,484.77	否
3	合肥京东方视讯科技有限公司	4,324.45	否
4	安徽天汽模通蔚车身科技有限公司	3,351.81	否
5	无锡华光轿车零件有限公司	2,876.32	是
2021 年 12 月 31 日			
序号	客户名称	期末应收账款余额	是否为收入前五大客户
1	昆山达亚汽车零部件有限公司	5,412.89	是
2	苏州大荣电子有限公司	3,422.78	是
3	昆山乙盛机械工业有限公司	3,344.71	否

4	合肥京东方视讯科技有限公司	3,335.07	否
5	南京南方联成汽车零部件有限公司	3,283.44	是

报告期各期，公司期末应收账款余额前五大客户与收入前五大客户有所差异，具体情况如下：

1、2021 年

2021 年末，公司应收账款余额前五大客户中，昆山达亚汽车零部件有限公司、苏州大荣电子有限公司和南京南方联成汽车零部件有限公司均为公司当年度收入前五大客户。昆山乙盛机械工业有限公司及合肥京东方视讯科技有限公司期末应收账款余额较高，主要系当年第四季度公司对上述客户销售开票金额较多且期末尚未结算所致，具体而言：

公司与昆山乙盛机械工业有限公司约定的付款结算政策主要为货物签收，经双方对账无误，公司开具发票后 75 天内付款。2021 年，受下游 T 公司等整车厂商订单影响，公司向该客户销售并于第四季度开具发票 2,769.66 万元，外加期末时点已发货未开票金额 575.05 万元，上述款项尚未结算，使得公司期末对该客户应收账款余额为 3,344.71 万元，位列当期第三大应收账款客户。

公司与合肥京东方视讯科技有限公司约定的付款结算政策主要为公司开具发票后 120 天内付款。由于下半年普遍为家电产品销售旺季，2021 年，根据该客户订单及公司发货情况，双方对账无误后，公司于 9 月至 12 月向其开具发票 2,637.77 万元，期末时点已发货未开票金额为 689.04 万元，上述款项尚未结算，使得公司期末对该客户应收账款余额为 3,335.07 万元，位列当期第四大应收账款客户。

2、2022 年

2022 年末，公司应收账款余额前五大客户中，昆山达亚汽车零部件有限公司和无锡华光轿车零件有限公司分别为公司当年度收入排名第一大和第二大客户。常熟中隆汽车零部件有限公司、合肥京东方视讯科技有限公司和安徽天汽模通蔚车身科技有限公司受销售开票时点及信用期影响，期末应收账款余额较高，具体情况如下：

公司与常熟中隆汽车零部件有限公司约定的付款结算政策主要为公司开具

发票后 30-90 天内付款。2022 年，该客户承接了主机厂奇瑞捷豹路虎和理想较多产品订单，与公司交易金额显著增加，第四季度，公司向其销售开具发票金额及期末已发货未开票金额合计 5,215.32 万元，期末时点上述款项尚未结算，外加当年度 9 月份部分已开票款项期末时点未回款，使得 2022 年末，公司对该客户应收账款余额为 6,484.77 万元，位列当期第二大应收账款客户。

2022 年 9 至 12 月，公司向合肥京东方视讯科技有限公司开具发票 3,832.26 万元，期末时点已发货未开票金额为 526.67 万元，期末时点上述款项中部分尚未结算，使该客户成为公司第三大应收账款客户，期末余额为 4,324.45 万元。

公司与安徽天汽模通蔚车身科技有限公司约定的付款结算政策主要为公司开具发票后 30-90 天内付款。2022 年下半年，该客户承接的下游主机厂蔚来部分车型零部件量产，向公司采购金额随之增加。公司在第四季度向其销售开票金额为 3,882.42 万元，期末时点部分款项尚未结算，使其成为应收账款第四大客户。

3、2023 年

2023 年末，公司应收账款余额前五大客户中，昆山达亚汽车零部件有限公司和常熟中隆汽车零部件有限公司和分别为公司当年度收入排名第一大和第二大客户。同样受销售开票时点及信用期影响，卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司、天津天汽模志通车身科技有限公司和燕龙世润汽车零部件（苏州）有限公司期末应收账款余额较高，具体如下：

公司与卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司约定的付款结算政策主要为公司开具发票后 60 天内付款。2023 年，根据该客户订单及与公司对账情况，公司在第四季度向该客户销售开具发票金额为 5,221.95 万元，期末已发货未开票金额为 780.33 万元，上述款项尚未结算，使得该客户期末应收账款余额较大，排名第三。

公司与燕龙世润汽车零部件（苏州）有限公司约定的付款结算政策主要为公司开具发票后 30-90 天内付款。2023 年，该客户因新承接理想等下游整车厂商订单，在第四季度向公司加大采购，公司向其开具发票金额达 7,023.58 万元且部分款项尚未结算，使得期末应收账款余额较高，成为当期应收账款第四大客户。

公司与天津天汽模志通车身科技有限公司约定的付款结算政策主要为公司

开具发票后 30-90 天内付款。2023 年第四季度，公司向其销售开具发票金额为 3,617.21 万元，期末已发货未开票金额为 220.38 万元，期末时点上述款项尚未结算，外加当年度 9 月份部分已开票款项期末时点未回款，使得该客户期末应收账款余额排名第五。

综上所述，受不同客户交易时点分布以及不同回款周期等因素影响，报告期各期，公司期末应收账款余额前五大客户与收入前五大客户存在一定差异，具有合理性。

(二) 应收账款前五大客户期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款前五大客户期后回款情况如下：

单位：万元

2023/12/31					
序号	客户名称	应收账款余额	占比	期后回款金额	回款比例
1	常熟中隆汽车零部件有限公司	12,723.99	10.65%	12,723.99	100.00%
2	昆山达亚汽车零部件有限公司	9,282.68	7.77%	9,282.68	100.00%
3	卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司	6,002.30	5.02%	6,002.30	100.00%
4	燕龙世润汽车零部件（苏州）有限公司	5,681.39	4.75%	5,681.39	100.00%
5	天津天汽模志通车身科技有限公司	4,278.82	3.58%	4,121.13	96.31%
合计		37,969.18	31.77%	37,811.49	99.58%
2022/12/31					
序号	客户名称	应收账款余额	占比	期后回款金额	回款比例
1	昆山达亚汽车零部件有限公司	10,019.70	11.07%	10,019.70	100.00%
2	常熟中隆汽车零部件有限公司	6,484.77	7.16%	6,484.77	100.00%
3	合肥京东方视讯科技有限公司	4,324.45	4.78%	4,324.45	100.00%
4	安徽天汽模通蔚车身科技有限公司	3,351.81	3.70%	3,351.81	100.00%
5	无锡华光轿车零件有限公司	2,876.32	3.18%	2,876.32	100.00%
合计		27,057.04	29.89%	27,057.04	100.00%
2021/12/31					

序号	客户名称	应收账款余额	占比	期后回款金额	回款比例
1	昆山达亚汽车零部件有限公司	5,412.89	6.58%	5,412.89	100.00%
2	苏州大荣电子有限公司	3,422.78	4.16%	3,422.78	100.00%
3	昆山乙盛机械工业有限公司	3,344.71	4.07%	3,344.71	100.00%
4	合肥京东方视讯科技有限公司	3,335.07	4.05%	3,335.07	100.00%
5	南京南方联成汽车零部件有限公司	3,283.44	3.99%	3,283.44	100.00%
合计		18,798.88	22.85%	18,798.88	100.00%

注：期后回款金额系报告期各期末至 2024 年 6 月 30 日应收账款对应回款金额

报告期内，公司主要客户信用状况良好，回款较为及时。截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2021 年末和 2022 年末应收账款前五大客户均已回款，公司 2023 年末应收账款前五大客户中常熟中隆汽车零部件有限公司、昆山达亚汽车零部件有限公司、卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司和燕龙世润汽车零部件（苏州）有限公司回款比例已达到 100%，天津天汽模志通车身科技有限公司回款比例也超过 95%，剩余款项也在陆续回款中。

（3）报告期内应收票据、应收款项融资是否存在无法按期承兑的情形，如是，列示相关情况及后续会计处理；报告期内应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形

（一）报告期内应收票据、应收款项融资是否存在无法按期承兑的情形，如是，列示相关情况及后续会计处理

1、应收票据和应收款项融资期后兑付情况

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31
应收票据余额	2,194.06	3,049.04	3,352.36
次年兑付金额	2,194.06	3,049.04	3,352.36
兑付比例	100.00%	100.00%	100.00%
应收款项融资余额	1,761.54	1,601.10	419.93
次年兑付金额	1,761.54	1,601.10	419.93

兑付比例	100.00%	100.00%	100.00%
------	---------	---------	---------

报告期内，公司应收票据和应收款项融资均在当年和次年全部兑付完毕，不存在无法按期承兑的情形。

2、应收票据和应收款项融资坏账准备计提情况

(1) 应收票据

报告期各期末，公司应收票据均为商业承兑汇票，具体坏账准备计提方法如下：

项目	坏账准备计提方法
单项计提坏账准备	公司将债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征明显不同的应收票据单独进行减值测试
组合计提坏账准备	对于其余应收票据，公司按账龄划分为具有类似信用风险特征的应收票据组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，其中，对于账龄在一年以内的应收商业承兑汇票，坏账准备计提比例为5%

报告期各期末，公司应收票据坏账准备计提情况如下：

单位：万元

2023/12/31					
类别	余额	比例	坏账准备	预期信用损失率	净额
单项计提坏账准备	-	-	-	/	-
按组合计提坏账准备	2,194.06	100.00%	109.70	5.00%	2,084.36
其中：1年以内	2,194.06	100.00%	109.70	5.00%	2,084.36
合计	2,194.06	100.00%	109.70	5.00%	2,084.36
2022/12/31					
类别	余额	比例	坏账准备	预期信用损失率	净额
单项计提坏账准备	-	-	-	/	-
按组合计提坏账准备	3,049.04	100.00%	152.45	5.00%	2,896.59
其中：1年以内	3,049.04	100.00%	152.45	5.00%	2,896.59
合计	3,049.04	100.00%	152.45	5.00%	2,896.59
2021/12/31					
类别	余额	比例	坏账准备	预期信用损失率	净额
单项计提坏账准备	-	-	-	/	-
按组合计提坏账准备	3,352.36	100.00%	167.62	5.00%	3,184.74

其中：1年以内	3,352.36	100.00%	167.62	5.00%	3,184.74
合计	3,352.36	100.00%	167.62	5.00%	3,184.74

报告期内，公司应收票据兑付情况良好，不存在单项计提坏账准备的情形。

报告期各期末，公司应收票据均为账龄在1年以内的商业承兑汇票，同行业可比公司相同账龄的商业承兑汇票坏账准备计提比例如下：

项目	公司	福然德	海联金汇	华达科技	英利汽车	合肥高科
计提比例	5%	3%	3%	5%	0.98%	5%

数据来源：同行业可比公司年度报告

根据上表，公司商业承兑汇票坏账准备计提比例与同行业可比公司中华达科技、合肥高科相同，高于福然德、海联金汇和英利汽车。公司应收票据坏账准备计提谨慎、合理。

(2) 应收款项融资

报告期各期末，公司应收款项融资均为信用等级较高的银行承兑汇票，具体坏账准备计提方法如下：

项目	坏账准备计提方法
单项计提坏账准备	公司将债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征明显不同的应收款项融资单独进行减值测试
组合计提坏账准备	对于其余应收款项融资，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，报告期内，公司应收款项融资坏账准备计提比例为0%

报告期各期末，公司应收款项融资坏账准备计提情况如下：

单位：万元

2023/12/31					
类别	余额	比例	坏账准备	预期信用损失率	净额
单项计提坏账准备	-	-	-	/	-
按组合计提坏账准备	1,761.54	100.00%	-	-	1,761.54
合计	1,761.54	100.00%	-	-	1,761.54
2022/12/31					
类别	余额	比例	坏账准备	预期信用损失率	净额
单项计提坏账准备	-	-	-	/	-
按组合计提坏账准备	1,601.10	100.00%	-	-	1,601.10

合计	1,601.10	100.00%	-	-	1,601.10
2021/12/31					
类别	余额	比例	坏账准备	预期信用 损失率	净额
单项计提坏账准备	-	-	-	/	-
按组合计提坏账准备	419.93	100.00%	-	-	419.93
合计	419.93	100.00%	-	-	419.93

报告期内，公司应收款项融资兑付情况良好，不存在单项计提坏账准备的情形。

报告期各期末，公司应收款项融资均为信用等级较高的银行承兑汇票，未计提坏账准备，同行业可比公司中福然德、海联金汇、华达科技和合肥高科对于应收款项融资也均未计提坏账准备，与公司会计处理一致。公司应收款项融资坏账准备会计处理谨慎、合理。

（二）报告期内应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形

报告期内，公司应收票据的前手均系与公司签订经济合同的往来客户，但由于部分应收票据前手并非出票方，而是由出票方经多次背书而来，因此应收票据的出票方并不一定与公司存在直接经济往来。

报告期内，公司与客户、供应商之间使用票据结算均基于真实的交易背景，不存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期各期主要客户销售合同和订单，并对其走访，执行穿行测试，了解信用政策和结算政策；查看发行人报告期各期末应收账款明细表，取得发行人报告期内银行流水，了解期后回款情况；访谈发行人财务负责人，了解是否存在客户回款异常或经营异常的情形；查看发行人财务报表和审计报告，了解应收账款坏账准备计提方法和预期信用损失率计算过程，分析是否符合客户资信情况，并与同行业可比公司坏账准备计提比例进行对比；

2、查看发行人报告期各期销售明细表，将收入前五大客户与应收账款余额前五大客户对比，了解差异原因；查看发行人应收账款余额前五大客户期后回款金额；

3、取得发行人报告期内应收票据和应收款项融资台账，了解期末构成情况和到期兑付情况；查看发行人应收票据出票方，与发行人往来客户名单和交易金额对比，核查是否存在无真实交易背景的票据往来以及使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要客户中，对于家电类主要客户，根据不同产品采用预付以及一部分信用期相结合的信用政策，对于汽车类主要客户，采用 30 天-90 天不等的信用政策；报告期内，发行人主要客户信用政策、结算政策未发生显著变化；报告期内，除极少量应收账款因客户经营困难回款困难已全额计提坏账准备外，发行人其他主要客户不存在回款异常、回款困难或中断、经营异常等情形；发行人期后回款情况良好，应收账款坏账准备计提谨慎、合理，发行人各账龄组合坏账准备计提比例均高于预期信用损失率，同时与同行业可比公司中华达科技、合肥高科不存在显著差异，且鉴于发行人应收账款账龄普遍在 1 年以内，报告期各期末，1 年以内的应收账款坏账计提比例高于福然德、海联金汇和英利汽车，并与其他同行业可比公司保持一致，对不同客户应收账款坏账准备计提方法符合其资信情况；

2、受不同客户交易时点分布以及回款周期等因素影响，报告期各期，发行人期末应收账款余额前五大客户与收入前五大客户存在一定差异，具有合理性；报告期内，发行人主要客户信用状况良好，回款较为及时，截至 2024 年 6 月 30 日，发行人 2021 年末和 2022 年末应收账款前五大客户均已回款，2023 年末应收账款前五大客户大部分款项已收回；

3、报告期各期末，发行人应收票据均为商业承兑汇票，应收款项融资均为信用风险较低的银行承兑汇票；报告期内，发行人应收票据和应收款项融资均在当年和次年全部兑付完毕，不存在无法按期承兑的情形；报告期内，发行人应收票据的前手均系与发行人签订经济合同的往来客户，但由于部分应收票据前手并

非出票方，而是由出票方经多次背书而来，因此应收票据的出票方并不一定与发行人存在直接经济往来；报告期内，发行人与客户、供应商之间使用票据结算均基于真实的交易背景，不存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

问题 11 关于存货

申报材料显示：

(1) 发行人主要采取“以销定产、以产定采、安全库存”的方法，结合生产周期和订单交货周期，确定自身生产计划和库存商品的备货量。客户通常按月下单，同时向发行人发出未来 2-3 个月的生产计划，发行人据此进行备货和排产，其中剪切件产品的生产周期一般为数小时，冲压件产品一般为 1-5 天。

(2) 报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 17,791.04 万元、25,713.33 万元、61,067.41 万元、56,408.91 万元，其中原材料和库存商品占比较大；在产品余额分别为 2,167.77 万元、1,899.17 万元、2,924.60 万元、3,232.93 万元；库存商品余额分别为 4,420.81 万元、8,046.77 万元、16,496.50 万元、15,694.60 万元；发出商品余额分别为 2,852.45 万元、1,602.16 万元、2,222.07 万元、2,023.99 万元。

(3) 报告期各期末，库龄在 1 年以内的原材料占比分别为 99.58%、99.85%、99.96%、99.70%；库龄在 1 年以内的库存商品占比分别为 99.88%、96.10%、99.97%、98.20%。

请发行人：

(1) 列示报告期各期末存货中原材料的主要构成情况，余额波动较大的说明原因及合理性；主要原材料的期后投产情况，是否存在库龄较长或呆滞的情形；结合原材料采购周期、生产周期等，说明各期末原材料库存水平的合理性，2022 年末、2023 年上半年末原材料金额大幅增加的原因及合理性。

(2) 列示报告期各期末在产品、库存商品的明细构成情况；说明各类在产品余额波动的原因及合理性、期后结转情况，2022 年末、2023 年上半年末库存商品金额大幅增加的原因及合理性。

(3) 按不同销售模式说明报告期各期末发出商品的具体构成，金额较大的原因及合理性；报告期内客户退换货情况及主要原因。

(4) 说明报告期各期末存货库龄情况，部分存货库龄较长的原因；按各类存货的库龄情况，列示报告期各期末存货跌价准备金额及计提比例，并结合同行

业可比公司存货跌价准备计提方法和计提比例,说明存货跌价准备计提的充分性;列示报告期内因存货跌价准备的计提和转回对所得税和净利润的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

(1) 列示报告期各期末存货中原材料的主要构成情况,余额波动较大的说明原因及合理性;主要原材料的期后投产情况,是否存在库龄较长或呆滞的情形;结合原材料采购周期、生产周期等,说明各期末原材料库存水平的合理性,2022年末、2023年上半年末原材料金额大幅增加的原因及合理性。

(一) 列示报告期各期末存货中原材料的主要构成情况,余额波动较大的说明原因及合理性

2021年末、2022年末、2023年上半年末及2023年末,公司原材料余额分别为13,808.75万元、39,231.35万元,35,293.07万元及39,474.54万元。2022年末、2023年上半年末、2023年末公司原材料余额基本稳定,较2021年末大幅增加。

报告期各期末存货中原材料的主要构成情况如下:

单位:万元

主要原材料	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	22,391.49	56.72%	24,477.00	62.39%	10,576.16	76.59%
铝材	15,484.74	39.23%	12,868.18	32.80%	2,188.99	15.85%
其他	1,598.31	4.05%	1,886.17	4.81%	1,043.60	7.56%
合计	39,474.54	100.00%	39,231.35	100.00%	13,808.75	100.00%

由上表可见,报告期各期末,公司原材料主要由钢材和铝材构成,钢材和铝材2022年末较上年末余额增长131.44%和487.86%,主要原因系随着公司在新能源领域的持续开拓,2022年度汽车零部件业务收入高速增长,较2021年度增加89,478.91万元,同比增长51.54%,占主营业务收入的比例也由2021年度的57.80%提升至2022年度的71.04%;而汽车零部件下游客户对于交货的时效性要求整体高于家电零部件客户,汽车零部件由于在牌号尺寸等方面具有特殊性,产品通用性较低,因此以现货销售的比例较低,客户一般需提前1个月左右下单,

公司根据客户要求安排生产，因此需要提前储备一定规模的原材料，而家电零部件产品由于通用性相对较高，使用现货销售的比例相对较高，一般情况下客户无需提前下单，因此公司无需过多储备原材料，为及时满足汽车零部件客户的订单需求，公司增加了原材料的备货，从而导致 2022 年末钢材和铝材存货余额增加较大。

2022 年度公司钢材、铝材的采购金额、领用金额、其他出入库金额及期初、期末余额情况如下：

单位：万元

原材料类别	期初余额	年度采购金额	年度领用金额	其他出入库金额	期末余额
钢材	10,576.16	162,510.98	140,489.17	8,120.13	24,477.84
铝材	2,188.99	167,952.27	157,339.34	-65.11	12,867.02

注：其他出入库包括原材料贸易、研发领用、废料入库、废料销售等，出库以正数列示、入库以负数列示

由上表可知，2022 年度公司出于原材料备货考虑，钢材、铝材的采购金额高于领用及其他出入库金额，从而导致 2022 年末钢材、铝材的期末余额较 2021 年末大幅增加。

2023 年上半年末、2023 年末，公司原材料余额较 2021 年末大幅增加，主要系汽车零部件业务规模增长所致。2023 年末钢材余额较上年末减少 8.52%，主要系公司 2023 年度家电零部件业务规模趋于稳定，公司为减少存货对资金的占用，适当减少了钢材原材料的储备；2023 年末铝材较上年末增加 20.33%，主要系当年度多个新能源汽车零部件项目启动，为了保证能够及时满足客户新增订单，公司增加了铝材的备货量。2023 年度公司钢材、铝材的采购金额、领用金额、其他出入库金额及期初、期末余额等情况如下表所示：

单位：万元

原材料类别	期初余额	年度采购金额	年度领用金额	其他出入库金额	期末余额
钢材	24,477.84	172,248.31	152,480.66	21,853.55	22,391.95
铝材	12,867.02	184,105.86	175,308.87	6,179.87	15,484.15

注 1：其他出入库包括原材料贸易、研发领用、废料入库、废料销售等，出库以正数列示、入库以负数列示；

注 2：2023 年钢材、铝材的其他出入库金额较大，主要系原材料贸易业务规模增加导致

由上表可知，2023 年度钢材采购金额与领用及其他出入库金额基本持平，从而导致 2023 年末钢材余额与 2022 年末余额较为接近；而由于多个新能源汽车

零部件项目启动，公司继续增加铝材的备货，当年度铝材采购金额高于年度领用及其他出入库金额，从而导致期末铝材金额较 2022 年末大幅增长。

综上，报告期各期末，公司主要原材料余额波动具有合理性。

（二）主要原材料的期后投产情况，是否存在库龄较长或呆滞的情形

1、主要原材料的期后投产情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年末主要原材料期后投产情况如下：

单位：万元

材料	库龄	金额	期后生产领用	期后生产领用比例
钢材	一年以内	22,391.49	22,306.33	99.62%
	一年以上	-	-	-
	合计	22,391.49	22,306.33	99.62%
铝材	一年以内	15,484.74	15,332.55	99.02%
	一年以上	-	-	-
	合计	15,484.74	15,332.55	99.02%
其他	一年以内	1,438.43	1,438.43	100.00%
	一年以上	159.88	159.88	100.00%
	合计	1,598.31	1,598.31	100.00%

如上表所示，公司 2023 年末原材料截至 2024 年 6 月 30 日期后投产比例超过 99%，库龄在一年以上的原材料已 100% 结转，结转比例较高。

2、库龄较长的原材料占比较低，主要原材料不存在呆滞的情形

报告期各期末公司库龄在一年以上的原材料情况如下表：

单位：万元

原材料类别	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	一年以上金额	占比	一年以上金额	占比	一年以上金额	占比
塑料粒子和辅材等其他原材料	159.88	0.41%	16.93	0.04%	21.32	0.15%

报告期内，公司主要原材料不存在呆滞的情形。报告期各期末，公司库龄在一年以上的原材料占原材料期末余额的比例分别为 0.15%、0.04% 和 0.41%，占比较低，且主要为塑料粒子和辅材等，系公司为生产需要而进行的备货。考虑到

塑料粒子及辅材价值较低，且性能稳定，不会因长时间放置而产生影响原材料质量的情况，公司计划在后续接到匹配订单时进行消化。

（三）结合原材料采购周期、生产周期等，说明各期末原材料库存水平的合理性，2022年末、2023年上半年末原材料金额大幅增加的原因及合理性

报告期各期，公司原材料周转天数情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
原材料平均账面余额	39,352.95	26,520.05	10,760.94
主营业务成本中的直接材料	357,256.52	300,517.79	241,672.32
原材料周转率（次）	9.08	11.33	22.46
原材料周转天数（天）	40.21	32.21	16.25

注 1：原材料周转率=主营业务成本中的直接材料 / 原材料期初期末平均账面余额；

注 2：原材料周转天数=365/原材料周转率

报告期各期，公司各类主要原材料的采购周期情况如下：

原材料大类	采购周期
电镀锌钢材	30-60 天
热镀锌钢材	30-60 天
酸洗钢材	30-45 天
铝材	90-120 天

公司原材料根据销售和生产计划按需采购，对于主要原材料为了确保生产效率和生产质量则会设置相应的安全库存，并根据生产和项目需求适时调整。报告期内，公司主要原材料的采购周期为 30-120 天。

生产周期方面，公司根据客户的订单及滚动预测安排生产，总体生产流程共需 1-5 天左右，另外因部分客户对应的产品型号众多，或对产品的定制化和供货及时性要求较高，公司需要提前进行备货。

公司主要材料采购及生产周期合计约为 30-125 天，报告期各期公司原材料周转天数与其采购及生产周期总体相匹配，其中，2021 年度原材料的周转天数较短，主要系 2020 年度公司业务规模相对较小，2021 年初存货中的原材料余额相对较少，导致当期原材料平均值较小，周转率较高所致。公司原材料周转天数在报告期内逐年增加的主要原因为报告期内汽车零部件业务收入占比逐年提升，

为及时满足汽车零部件客户的订单需求公司在 2022 年末增加了钢材、铝材的备货，加之公司预计未来铝材产品的收入仍将保持增长态势，因此在 2023 年末进一步增加了铝材的备货数量，具有合理性。

公司 2022 年末和 2023 年末原材料金额以及大幅增加的原因及合理性具体参见本问题回复之“一、发行人说明”之“(1)”之“(一)列示报告期各期末存货中原材料的主要构成情况，余额波动较大的说明原因及合理性”的相关内容。

(2) 列示报告期各期末在产品、库存商品的明细构成情况；说明各类在产品余额波动的原因及合理性、期后结转情况，2022 年末、2023 年上半年末库存商品金额大幅增加的原因及合理性。

(一) 列示报告期各期末在产品、库存商品的明细构成情况

1、报告期各期末公司在产品明细构成情况

报告期各期末，公司在产品为在制模具，且均为汽车用模具，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
模具	2,373.44	2,924.60	1,899.17

2、报告期各期末公司库存商品明细构成情况

报告期各期末，公司库存商品主要为剪切件和冲压件，其中剪切件各期末占比分别为 72.07%、81.87% 和 81.90%；冲压件各期末占比分别为 22.46%、16.31% 和 16.82%，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
剪切件	14,043.14	81.90%	13,505.43	81.87%	5,799.69	72.07%
冲压件	2,883.56	16.82%	2,691.05	16.31%	1,807.23	22.46%
注塑件	219.71	1.28%	300.00	1.82%	439.84	5.47%
合计	17,146.41	100.00%	16,496.49	100.00%	8,046.76	100.00%

(二) 说明各类在产品余额波动的原因及合理性、期后结转情况，2022 年末、2023 年上半年末库存商品金额大幅增加的原因及合理性

1、各类在产品余额波动的原因及合理性、期后结转情况

报告期各期末，公司在产品余额及截至 2024 年 6 月末的结转情况如下：

单位：万元

时间	库龄	库存金额	期后结转金额	期后结转比例
2023 年 12 月 31 日	一年以内	1,665.97	962.90	57.80%
	一年以上	707.47	533.87	75.46%
	合计	2,373.44	1,496.77	63.06%
2022 年 12 月 31 日	一年以内	1,977.91	1,896.76	95.90%
	一年以上	946.69	854.24	90.23%
	合计	2,924.60	2,751.00	94.06%
2021 年 12 月 31 日	一年以内	1,289.65	1,197.20	92.83%
	一年以上	609.52	609.52	100.00%
	合计	1,899.17	1,806.72	95.13%

2022 年末在产品金额较 2021 年末增长 53.99%，主要系公司客户南京六和普什机械有限公司以前年度模具订单大部分在 2021 年验收，于 2022 年承接该客户新的模具订单，同时 2022 年新承接客户中创新航科技集团股份有限公司的模具订单，导致 2022 年末在制模具余额增加。2023 年末在产品金额较 2022 年末下降 18.85%，主要系 2022 年度承接的南京六和普什机械有限公司和中创新航科技集团股份有限公司的模具订单部分于 2023 年度完工验收，从而导致 2023 年末在制模具余额减少。

截至 2024 年 6 月末，报告期各期末在产品的结转比例分别为 95.13%、94.06%、63.06%，报告期各期末在产品期后未全部结转的原因主要系模具产品由于制作工艺复杂，且需要配合客户进行调试，导致模具的产品生产及定型周期较长。模具产品的生产及销售一般需要经过模具设计、材料采购、车加加工、模具初验、模具移模、模具沟通、模具批量生产验收等环节，在完成模具移模之前模具产品属于在产品，从模具设计到最终验收一般需要 1-2 年时间。

2、2022 年末、2023 年上半年末、2023 年末库存商品金额大幅增加的原因及合理性

2021 年末、2022 年末、2023 年上半年末及 2023 年末，公司库存商品余额分别为 8,046.76 万元、16,496.49 万元、15,694.60 万元及 17,146.41 万元。2022 年末、2023 年上半年末、2023 年末库存商品余额基本稳定，较 2021 年末大幅增加。

报告期各期末，公司库存商品余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日
	期末余额	变动比例	期末余额	变动比例	期末余额
剪切件	14,043.14	3.98%	13,505.43	132.86%	5,799.69
冲压件	2,883.56	7.15%	2,691.05	48.90%	1,807.23
注塑件	219.71	-26.76%	300.00	-31.79%	439.84
合计	17,146.41	3.94%	16,496.49	105.01%	8,046.76

2022 年末，库存商品金额同比大幅增加，主要系 2022 年度汽车零部件业务收入继续高速增长，为及时满足汽车零部件下游客户的订单需求公司进行一定的备货，从而导致年末剪切件、冲压件的余额大幅增加。

2023 年上半年末、2023 年末，公司库存商品余额较 2021 年末大幅增加，主要系汽车零部件业务规模增长所致。2023 年末，公司库存商品较上年末上涨 3.94%，基本稳定，主要系公司在业务规模扩大满足客户订单需求的前提下适当控制存货规模，减少资金占用所致。

报告期各期，公司库存商品变动情况如下表所示：

单位：万元

年份	类别	期初余额	新增的库存商品金额	完成销售所结转的金额	转为发出商品的金额	期末余额
2023 年度	剪切件	13,505.43	314,968.65	313,880.91	550.03	14,043.14
	冲压件	2,691.05	39,825.64	39,476.60	156.53	2,883.56
	注塑件	300.00	6,350.85	6,418.80	12.34	219.71
	合计	16,496.49	361,145.13	359,776.31	718.90	17,146.41
2022 年度	剪切件	5,799.69	276,795.93	268,149.17	941.02	13,505.43
	冲压件	1,807.23	43,911.46	42,820.03	207.60	2,691.05

	注塑件	439.84	8,612.32	8,663.69	88.46	300.00
	合计	8,046.76	329,319.71	319,632.89	1,237.08	16,496.49
2021年 度	剪切件	2,628.23	213,350.41	209,914.33	264.62	5,799.69
	冲压件	1,410.70	36,477.17	36,038.98	41.66	1,807.23
	注塑件	381.87	14,161.20	13,464.15	639.09	439.84
	合计	4,420.81	263,988.78	259,417.46	945.37	8,046.76

由上表可知，2022 年度公司新增的剪切件库存商品金额较当年度完成销售所结转的剪切件金额高出 8,646.76 万元，从而导致 2022 年末库存商品金额较 2021 年末增加 8,449.73 万元。2023 年度，新增的库存商品金额与完成销售所结转的金额较为接近，从而导致 2023 年末库存商品金额与 2022 年末较为接近。

截至 2024 年 6 月末，报告期各期末库存商品均已实现销售，期后销售情况良好，具体情况如下表所示：

单位：万元

时间	库龄	结存金额	销售金额	销售比例
2023 年 12 月 31 日	一年以内	17,146.31	17,146.31	100%
	一年以上	0.09	0.09	100%
	合计	17,146.41	17,146.41	100%
2022 年 12 月 31 日	一年以内	16,491.72	16,491.72	100%
	一年以上	4.78	4.78	100%
	合计	16,496.50	16,496.50	100%
2021 年 12 月 31 日	一年以内	7,733.31	7,733.31	100%
	一年以上	313.46	313.46	100%
	合计	8,046.77	8,046.77	100%

综上所述，2022 年末、2023 年上半年末及 2023 年末公司库存商品金额较 2021 年末大幅增加，主要系汽车零部件业务收入大幅增长，公司进行一定备货所致，与公司生产经营活动相匹配，具有合理性。

(3) 按不同销售模式说明报告期各期末发出商品的具体构成，金额较大的原因及合理性；报告期内客户退换货情况及主要原因

(一) 按不同销售模式说明报告期各期末发出商品的具体构成，金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司发出商品的具体构成情况如下：

单位：万元

销售模式	发出商品明细	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	模具	1,143.74	61.40%	984.99	44.33%	656.79	40.99%
	剪切件	549.12	29.48%	350.81	15.79%	264.62	16.52%
	冲压件	156.53	8.40%	207.60	9.34%	41.66	2.60%
	注塑件	-	-	59.28	2.67%	611.75	38.18%
外销	注塑件	12.34	0.66%	29.19	1.31%	27.34	1.71%
	剪切件	0.91	0.05%	590.21	26.56%	-	-
合计		1,862.63	100.00%	2,222.07	100.00%	1,602.16	100.00%

报告期各期末，公司发出商品主要为境内销售的模具、剪切件、注塑件，其中2021年末发出商品主要由模具和注塑件构成，2022年末及2023年末发出商品主要由模具和剪切件构成，报告期各期末，模具的金额占发出商品的比重分别为40.99%、44.33%和61.40%。

报告期各期末，公司发出商品中模具金额较大，主要系模具产品需由客户进行模具试制和调试，直至所生产的产品规格型号、良品率等满足量产条件后，客户才会签字完成验收，验收周期较长。

报告期各期末，公司发出商品中剪切件金额较大，主要系报告期内公司剪切件销售规模较大，报告期各期剪切件业务收入占主营业务的收入比例分别为78.97%、83.38%、86.79%，在报告期各期末已发出但尚未经客户签收或结算的剪切件形成发出商品，金额也相对较高。

2021年末，公司发出商品中注塑件金额为639.09万元，占比39.89%，主要原因系2021年度无锡小天鹅电器有限公司等客户的注塑件订单金额有所增加，子公司利来星辰生产完成的商品在当年底发出，客户尚未签收，从而导致期末发

出商品中注塑件金额较大。

（二）报告期内客户退换货情况及主要原因

报告期各期，公司客户退换货情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
退换货金额合计	1,685.42	984.02	1,105.96
主营业务收入金额	440,520.84	370,353.27	300,383.28
退换货合计占比	0.38%	0.27%	0.37%

报告期各期，公司退换货金额合计分别为 1,105.96 万元、984.02 万元和 1,685.42 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.37%、0.27%、0.38%。报告期内，公司主要以退货为主，换货情况较少，公司退换货比例较低。公司退换货的主要原因包括卸载及运输过程中发生意外导致货物出现划痕、变形等原因。

（4）说明报告期各期末存货库龄情况，部分存货库龄较长的原因；按各类存货的库龄情况，列示报告期各期末存货跌价准备金额及计提比例，并结合同行业可比公司存货跌价准备计提方法和计提比例，说明存货跌价准备计提的充分性；列示报告期内因存货跌价准备的计提和转回对所得税和净利润的影响。

（一）说明报告期各期末存货库龄情况，部分存货库龄较长的原因

报告期各期末公司存货库龄情况如下：

单位：万元

年份	存货分类	一年以内		一年以上	
		账面余额	占比	账面余额	占比
2023 年末	原材料	39,314.67	64.54%	159.88	0.26%
	库存商品	17,146.31	28.15%	0.09	0.00%
	发出商品	1,224.10	2.01%	638.53	1.05%
	在产品	1,665.97	2.74%	707.47	1.16%
	委托加工物资	54.82	0.09%	-	-
	合计	59,405.88	97.53%	1,505.97	2.47%
2022 年末	原材料	39,214.42	64.21%	16.93	0.03%
	库存商品	16,491.72	27.01%	4.78	0.01%
	发出商品	2,070.67	3.39%	151.41	0.25%

年份	存货分类	一年以内		一年以上	
		账面余额	占比	账面余额	占比
	在产品	1,977.91	3.24%	946.69	1.55%
	委托加工物资	192.89	0.32%	-	-
	合计	59,947.61	98.17%	1,119.81	1.83%
2021 年末	原材料	13,787.43	53.62%	21.32	0.08%
	库存商品	7,733.31	30.08%	313.46	1.22%
	发出商品	1,314.06	5.11%	288.09	1.12%
	在产品	1,289.65	5.02%	609.52	2.37%
	委托加工物资	356.49	1.39%	-	-
	合计	24,480.94	95.21%	1,232.39	4.79%

报告期各期末，公司库龄一年以上的存货余额占比分别为 4.79%、1.83%、2.47%，占比较小。报告期各期末，金额相对较大的库龄一年以上的存货主要为在产品、发出商品，其中：库龄一年以上的在产品为在制模具，主要系模具产品制作工艺复杂，且需要配合客户进行调试，生产及定型周期较长导致；库龄一年以上的发出商品主要为交付验收的模具，主要系模具产品需经过试制和调试，直至所生产的产品满足客户量产条件后才能完成验收，验收周期较长导致。

报告期各期末，库龄一年以上的原材料主要为塑料粒子和辅材等其他原材料，主要系公司为生产需要而进行的备货。2021 年末、2022 年末，库龄一年以上的库存商品系拟销售给三星电子的家电注塑产品，因客户的空调型号多，需要一定数量的备货供客户售后维修时使用。2022 年末，库龄一年以上的库存商品较 2021 年末大幅减少，主要系 2022 年度公司的业务结构向汽车行业转型，用于家电零部件的注塑业务规模有所下降，家电注塑产品的备货量随之减少。2023 年末，库龄一年以上的库存商品系铝材产品，金额较小，仅 0.09 万元。

（二）按各类存货的库龄情况，列示报告期各期末存货跌价准备金额及计提比例，并结合同行业可比公司存货跌价准备计提方法和计提比例，说明存货跌价准备计提的充分性

1、按各类存货的库龄情况，列式报告期各期末存货跌价准备金额及计提比例

公司报告期各期末存货跌价准备金额及计提比例情况如下：

单位：万元

年份	存货分类	一年以内		一年以上	
		跌价计提金额	跌价计提比例	跌价计提金额	跌价计提比例
2023 年末	原材料	205.83	0.52%	-	-
	库存商品	590.78	3.45%	-	-
	发出商品	96.01	7.84%	49.10	7.69%
	在产品	0.70	0.04%	78.89	11.15%
	合计	893.32	1.50%	127.99	8.50%
2022 年末	原材料	282.21	0.72%	-	-
	库存商品	964.22	5.85%	-	-
	发出商品	91.33	4.41%	-	-
	在产品	147.58	7.46%	9.90	1.05%
	合计	1,485.34	2.48%	9.90	0.88%
2021 年末	原材料	68.68	0.50%	-	-
	库存商品	362.82	4.69%	-	-
	发出商品	39.44	3.00%	29.30	10.17%
	在产品	-	-	10.99	1.80%
	合计	470.94	1.92%	40.29	3.27%

报告期各期末，公司就一年以内的存货计提存货跌价准备金额分别为 470.94 万元、1,485.34 万元和 893.32 万元，主要系就库存商品计提的存货跌价准备，与公司库存商品较多的情况总体相符；公司一年以上的存货金额较小，公司亦就经测试存在跌价的产品分别计提了存货跌价准备 40.29 万元、9.90 万元和 127.99 万元。

报告期各期末，库龄一年以上的原材料主要为塑料粒子和辅材等其他原材料，主要系公司为生产需要而进行的备货，考虑到塑料粒子的可塑性以及辅材价值较低，且上述原材料性能稳定，不会因长时间放置而产生影响原材料质量的情况，公司计划在后续接到匹配订单时进行消化，因此未计提存货跌价准备。

2021 年末、2022 年末，库龄一年以上的库存商品系拟销售给三星电子的家电注塑产品，因客户的空调型号多，需要一定数量的备货供客户售后维修时使用。2022 年末，库龄一年以上的库存商品较 2021 年末大幅减少，主要系 2022 年度公司的业务结构向汽车行业转型，用于家电零部件的注塑业务规模有所下降，家

电注塑产品的备货量随之减少。2023 年末，库龄一年以上的库存商品系铝材产品，金额较小，仅 0.09 万元。2021 年末、2022 年末，库龄一年以上的注塑产品均有对应的订单且价格稳定，订单价格可以覆盖产品成本，因此未计提存货跌价准备。2023 年末，库龄一年以上的铝材产品通用性较高，且性能较为稳定，因此未计提存货跌价准备。

报告期各期末，库龄一年以上的发出商品主要为模具产品，相关模具产品均有对应订单支撑。2021 年末，公司销售给南京六和普什机械有限公司和博西华电器（江苏）有限公司的库龄一年以上的模具产品中，部分产品由于订单价格低于产品成本，因此相应计提了存货跌价准备。2022 年度，上述订单价格低于产品成本的模具产品通过客户验收，对应的存货跌价准备在当年度进行了结转。2022 年末，库龄一年以上的模具产品以及其他发出商品，其订单价格均可以覆盖产品完工成本，因此未计提存货跌价准备。2023 年末，公司销售给南京六和普什机械有限公司的库龄一年以上的模具产品中，部分产品由于订单价格低于产品完工成本，因此相应计提了存货跌价准备。

2、结合同行业可比公司存货跌价准备计提方法和计提比例，说明存货跌价准备计提的充分性

公司及同行业可比公司存货跌价准备计提政策：

公司简称	存货跌价准备计提方法
福然德	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
海联金汇	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本集团原材料、库存商品按照单个存货项目计提存货跌价准备，在确定其可变现净值时，库存商品、虚拟商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
华达科技	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变

公司简称	存货跌价准备计提方法
	现净值的差额提取。
英利汽车	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
合肥高科	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
公司	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

数据来源：同行业可比公司年度报告

由上表可以看出，公司对存货跌价准备计提方法的选择合理，与同行业可比公司不存在明显差异，符合企业会计准则的相关规定。

报告期各期末，公司及同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

公司简称	2023 年末	2022 年末	2021 年末
福然德	0.59%	0.60%	0.44%
海联金汇	3.79%	2.19%	3.96%
华达科技	7.27%	7.43%	6.89%
英利汽车	7.41%	6.74%	6.79%
合肥高科	0.94%	-	-
平均值	4.00%	3.39%	3.62%
公司	1.68%	2.45%	1.99%

数据来源：同行业可比公司年度报告

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主

要系华达科技、英利汽车、海联金汇的产品类别或存货构成与公司存在明显差异，且其存货跌价准备计提比例较高所致，具体而言：

(1) 海联金汇的存货中库存商品、在产品的比例较高，报告期各期末占比超过 50%，相较于原材料来说，库存商品、在产品的通用性较低，存货跌价准备计提比例相对更高；

(2) 华达科技存货跌价准备计提比例较高，主要系华达科技产品定制化程度较高，报告期各期末华达科技存货中库存商品、发出商品存货跌价计提比例相对较高；

(3) 英利汽车存货跌价准备计提比例较高，主要系英利汽车业务涉及金属零部件和非金属零部件，产品型号、种类众多，且各类型产品用途各不相同，根据英利汽车《招股说明书》披露，英利汽车的业务模式为“订单式定制生产”，一年以上库龄的存货主要为备品备件及样件的中转仓储备，一般验收以及结算期较长，英利汽车对于 1 年以上库龄存货根据以往类似存货在期后的实际销售情况及谨慎性原则，对 1-2 年库龄的存货计提 50% 跌价准备、对 2 年以上库龄的存货计提 100% 跌价准备，对长库龄存货的跌价准备计提比例较高，使得其存货跌价计提比例较高。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提的比例高于同样以剪切件产品为主的福然德和以家电零部件为主的合肥高科。

综上，公司存货跌价准备计提政策合理，与同行业可比公司不存在明显差异，符合企业会计准则的相关规定，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平的差异具有合理性，报告期各期，公司存货跌价准备计提的比例高于同样以剪切件产品为主的福然德和以家电零部件为主的合肥高科，公司存货跌价准备计提合理并具有充分性。

(三) 列示报告期内因存货跌价准备的计提和转回对所得税和净利润的影响

报告期内，公司不存在存货跌价准备转回的情形，但由于公司存货周转较快，产品销售时存在存货跌价准备转销的情况，报告期内因计提和转销存货跌价准备对净利润的影响金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
存货跌价准备计提金额①	672.59	1,436.57	480.43
存货跌价准备转销金额②	1,146.52	452.57	627.66
存货跌价准备增加额③=①-②	-473.93	984.01	-147.23
所得税影响金额④	-116.71	234.16	-19.28
对净利润的影响金额⑤=③-④	-357.22	749.85	-127.95
净利润⑥	15,075.25	11,418.31	7,704.41
净利润的影响金额占净利润比例⑦=⑤/⑥	-2.37%	6.57%	-1.66%

报告期内，公司存货跌价准备的计提和转销对所得税的影响合计分别为-19.28万元、234.16万元及-116.71万元，金额较小，对净利润的影响分别为-127.95万元、749.85万元及-357.22万元，金额较小，占当期净利润的比例分别为-1.66%、6.57%及-2.37%，占比较低，未对所得税及净利润产生重大影响。

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人销售订单的获取及生产计划编制过程，了解原材料采购周期、产品生产所需经过的各工序及其生产周期，了解发行人存货的备库计划及余额变动的原因，并实地观察生产过程及状态；获取并查阅了发行人报告期内的采购明细，统计主要原材料的采购情况并分析其采购金额及价格的公允性，以及期末主要原材料备货数量的合理性；获取报告期内各类存货收发存明细表，结合发行人业务经营情况，分析发行人期末存货结构及其变动原因；

2、获取报告期各期末库存商品明细表、在产品明细表及期后结转明细，分析在产品余额波动的原因及合理性、期后结转情况，分析2022年末、2023年末库存商品金额大幅增加的原因；

3、获取报告期各期末发出商品明细表；获取报告期内发行人退换货明细表，并对退换货进行抽样核查；访谈发行人销售部门负责人，了解退换货流程、报告期内退换货情况；访谈发行人财务总监，了解发行人关于退换货的会计处理，并判断相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

4、检查发行人存货库龄情况，关注库龄较长的存货，访谈发行人销售部门、

生产部门负责人，了解库龄较长存货产生原因及后续处理方案；获取各期末存货跌价准备测算表，复核存货跌价准备计提依据，分析存货跌价计提的充分性；查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司存货跌价计提比例与发行人差异情况；

5、对于发行人报告期各期末的原材料、在产品、库存商品等存货进行监盘核查。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内各期末发行人主要原材料为钢材和铝材，根据行业发展和客户订单需求进行备货，各期末变动具有合理性；发行人大部分原材料基本在期后进行了投产，库龄较长的原材料占比较低，主要原材料不存在呆滞的情形；报告期各期发行人原材料周转天数与其采购及生产周期基本匹配，报告期内发行人原材料周转天数逐年增加，2022年末、2023年末原材料金额大幅增加，主要系发行人为及时满足客户订单需求增加原材料备货所致，具有合理性；

2、2022年末在产品余额同比大幅增长，主要系发行人客户南京六和普什机械有限公司以前年度模具订单大部分在2021年验收，并于2022年承接该客户新的模具订单，同时2022年新承接客户中创新航科技集团股份有限公司的模具订单所致，2023年末在产品余额同比下降，主要系2022年度承接的南京六和普什机械有限公司和中创新航科技集团股份有限公司的模具订单大部分于2023年度完工验收所致，在产品余额的波动具有合理性；在产品期后结转情况良好；2022年末、2023年末库存商品金额较2021年大幅增加，主要系发行人为满足汽车零部件下游客户的订单需求安排采购与生产进行备货所致，与发行人生产经营活动相匹配，具有合理性；

3、发行人报告期各期末发出商品主要为境内销售的模具、剪切件、注塑件，其中模具金额较大，主要系模具产品验收周期较长所致，剪切件和注塑件主要系产品期末已发出但尚未签收或结算所致；报告期各期发行人退换货金额，占主营业务收入的比例较低，退换货原因主要为产品出现划痕、变形等原因；

4、报告期各期末部分存货库龄较长具有合理原因；公司存货跌价准备计提政策合理，与同行业可比公司不存在明显差异，符合企业会计准则的相关规定，

发行人存货跌价准备计提合理并具有充分性；报告期内，发行人不存在存货跌价准备转回的情形，但由于发行人存货周转较快，在产品销售时存在存货跌价准备转销的情况，金额较小且占比较低，未对所得税及净利润产生重大影响。

问题 12 关于固定资产、在建工程及使用权资产

申报材料显示：

(1) 发行人固定资产由房屋及建筑物、机器设备、运输工具和电子及其他设备组成。报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 33,782.20 万元、47,954.60 万元、69,970.32 万元、75,704.79 万元。

(2) 报告期内，发行人固定资产使用状态良好，不存在减值迹象，因此未计提固定资产减值准备。

(3) 报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 11,869.82 万元、17,256.51 万元、18,439.29 万元、17,093.78 万元，占各期末非流动资产的比重分别为 21.61%、21.08%、16.87%、14.09%。

(4) 因执行会计准则要求，发行人自 2021 年起核算使用权资产。2021 年至 2023 年上半年各期末，发行人使用权资产净额分别为 4,910.21 万元、4,935.90 万元和 5,010.13 万元，主要为机器设备、房屋及建筑物。

请发行人：

(1) 结合具体购置内容、用途，补充披露报告期各期末发行人房屋及建筑物、机器设备账面价值大幅增加的原因，与发行人业务规模、投入产出的匹配性。

(2) 按设备类型列示报告期各期末机器设备主要构成；结合业务特点、经营模式，说明发行人机器设备与产能、产能利用率的匹配关系。

(3) 说明减值测试的具体方法、未计提减值准备的原因及合理性；补充说明固定资产折旧政策的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，折旧费用计提的充分性。

(4) 说明在建工程各项目的计划工期、预算金额、实际金额及其变动情况、工程进度、在建工程转固的时点及确定依据，与相关工程记录时点是否相符，是否存在延迟转入固定资产的情形；转固后对发行人经营业绩的影响；各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据。

(5) 说明报告期内使用权资产的主要构成情况；结合相关租赁合同约定，说明报告期内折旧计提合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

(1) 结合具体购置内容、用途，补充披露报告期各期末发行人房屋及建筑物、机器设备账面价值大幅增加的原因，与发行人业务规模、投入产出的匹配性。

报告期各期末，公司固定资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房屋及建筑物	61,438.37	49.04%	45,755.65	46.95%	32,385.32	45.82%
机器设备	57,624.29	45.99%	45,905.15	47.10%	33,714.96	47.70%
运输工具	3,096.14	2.47%	3,064.07	3.14%	2,507.71	3.55%
电子设备及其他	3,126.61	2.50%	2,733.32	2.80%	2,066.08	2.92%
合计	125,285.41	100.00%	97,458.19	100.00%	70,674.07	100.00%

(一) 报告期各期末房屋及建筑物、机器设备大幅增加原因

1、报告期各期末新增主要房屋及建筑物情况

报告期内，随着公司在新能源领域的持续开拓，汽车零部件业务收入高速增长，为满足持续增长的订单需求，公司下属子公司不断新建厂房以容纳更多的生产线从而增加产能；同时，公司为实现全国化战略布局收购了广东利来，其所拥有的厂房纳入公司合并范围，从而导致报告期各期末房屋建筑物账面原值及账面价值大幅增加。公司报告期各期末新增主要房屋及建筑物情况如下：

年度	房屋及建筑物名称	原值（万元）	具体用途
2023年度	安徽利来厂房	9,059.49	生产车间，主要用于生产汽车用钢铝板
	安徽捷步厂房	4,055.58	包含生产车间、宿舍楼、办公楼、道路、电气工程等设施；主要用于生产家电零部件、汽车零部件
	斯迪兰德厂房	2,427.29	生产车间；主要用于生产家电零部件、汽车零部件
	小计	15,542.36	-
	占新增房屋及建筑物原值比例	99.11%	-
2022年度	安徽捷步厂房	13,188.83	包含生产车间、宿舍楼、办公楼、道路、电气工程等设施；主要用于生产家电零部件、汽车零部件

年度	房屋及建筑物名称	原值（万元）	具体用途
	占新增房屋及建筑物原值比例	98.64%	-
2021 年度	广东利来厂房	7,558.42	包含生产车间、宿舍楼、办公楼、道路、电气工程等设施；主要用于生产汽车零部件
	常熟利来厂房	4,250.64	包含生产车间、宿舍楼、门卫等设施；主要用于生产汽车用铝材
	小计	11,809.06	-
	占新增房屋及建筑物原值比例	99.95%	-

2、报告期各期新增主要机器设备情况

报告期内，随着公司在新能源领域的持续开拓，汽车零部件业务收入高速增长，为满足持续增长的订单需求，公司逐年投产新的剪切、冲压设备以增加产品产能，从而导致报告期各期末机器设备账面原值及账面价值大幅增加。公司报告期各期新增 100 万以上的主要机器设备情况如下：

年度	具体用途	机器设备名称	数量	单位	原值（万元）
2023 年度	基础冲压件加工	冲压机床	17	台	2,593.71
		压力机	2	台	676.83
		冲压液压机	2	台	529.20
		液压机	1	台	459.09
		自动化生产线	2	套	297.80
	家电冲压件加工	喷粉生产线	2	条	1,156.57
	汽车冲压件加工	电泳生产线	1	条	823.61
		点焊工作站	4	套	352.21
		弧焊工作站	3	套	222.74
	辅助冲压件加工	机械手及附属设备	1	套	186.61
		冲压机械手线	1	套	143.36
		焊管机	1	套	136.11
		送料机	1	套	110.62
	剪切件加工	激光落料线	2	条	879.06
		开卷分条卷取线	1	台	407.08
	水电气系统	水电气系统	1	套	108.49
		小计	-	-	9,083.09

年度	具体用途	机器设备名称	数量	单位	原值 (万元)
	占新增机器设备原值比例		-	-	69.64%
2022 年度	基础冲压件加工	冲压机床	26	台	4,987.95
		冲压生产线	1	条	3,054.63
		油压机	3	台	462.67
	汽车冲压件加工	点焊工作站	1	套	139.47
	辅助冲压件加工	自动移送装置	1	台	160.93
		输送机	2	台	137.95
		翻转机	1	台	135.93
		送料机	1	台	129.77
		落料线	1	条	190.27
	基础剪切件加工	分条设备	1	台	816.47
		剪切线	1	条	698.2
		开卷分条卷取线	1	条	692.45
		横切机	2	台	360.7
		分条机	2	台	319.49
		摆剪模	1	台	101.28
	注塑件加工	塑料注射成型机	2	台	175.22
	设备基坑等	设备基础	3	项	939.71
水电气系统	水电气系统	1	套	129.24	
小计			-	-	13,632.33
占新增机器设备原值比例		-	-	-	94.90%
2021 年度	基础冲压件加工	冲压生产线	1	条	3,274.34
		压力机	5	台	564.55
	辅助冲压件加工	机械手及附属设备	1	台	201.77
		机械手	1	台	133.09
	基础剪切件加工	横切机	2	台	154.87
	水电气系统	水电气系统	1	套	302.65
	塑胶件印刷	移印设备	4	台	188.74
	小计			-	-
占新增机器设备原值比例		-	-	-	74.60%

由上表可知，报告期各期新增 100 万元以上的设备主要为冲压相关设备、剪切相关设备，冲压相关的设备原值分别为 4,173.75 万元、9,399.57 万元、7,688.46

万元，剪切相关的设备原值分别为 154.87 万元、2,988.59 万元、1,286.14 万元，每年新增的冲压设备原值高于剪切设备，主要系冲压设备复杂程度相对较高，设备价格高于剪切设备所致。

（二）房屋及建筑物、机器设备大幅增加与业务规模、投入产出的匹配性

1、房屋及建筑物、机器设备大幅增加与业务规模的匹配性

报告期内，房屋及建筑物、机器设备账面原值变动与公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

账面价值	2023 年末/ 2023 年度	增长率	2022 年末/ 2022 年度	增长率	2021 年末/ 2021 年度
房屋及建筑物期末 账面原值	61,438.37	34.27%	45,755.65	41.29%	32,385.32
机器设备期末账面 原值	57,624.29	25.53%	45,905.15	36.16%	33,714.96
营业收入	448,623.24	18.66%	378,090.17	23.14%	307,036.27

2022 年度及 2023 年度，公司营业收入增长率分别为 23.14%、18.66%，2022 年末及 2023 年末公司房屋及建筑物原值同比增长率分别为 41.29%、34.27%，机器设备原值同比增长率分别为 36.16%、25.53%，与营业收入增长保持一致，并分别高于营业收入的增长率，主要系新厂房主要在当年的年中及下半年完工转固、新设备主要在当年的年中及下半年投产使用，新厂房及新设备对应的产能在当年度未全部核算。

报告期内，公司房屋及建筑物、机器设备与公司营业收入均呈增加趋势，房屋及建筑物、机器设备的整体增长趋势与公司业务规模的增长相匹配。

2、机器设备大幅增加与投入产出的匹配性

报告期各期公司现有机器设备投入产出比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末/ 2023 年度	2022 年末/ 2022 年度	2021 年末/ 2021 年度
机器设备原值	57,624.29	45,905.15	33,714.96
主营业务收入	440,520.84	370,353.27	300,383.28
单位设备产出（主营业务 收入/机器设备原值）	7.64	8.07	8.91

由上表可知，报告期各期公司单位设备产出比分别为 8.91、8.07、7.64，整体稳定并略有下降，主要系报告期内公司新增设备较多，大部分在年中及下半年投产使用，当年度产能未完全释放所致。报告期内机器设备的增长与投入产出的变动趋势基本匹配。

(2) 按设备类型列示报告期各期末机器设备主要构成；结合业务特点、经营模式，说明发行人机器设备与产能、产能利用率的匹配关系。

(一) 按设备类型列示报告期各期末机器设备主要构成

报告期各期末，公司机器设备主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
剪切设备	15,617.73	27.11%	13,570.38	29.56%	10,160.95	30.14%
冲压设备	34,195.90	59.34%	24,859.00	54.15%	15,000.77	44.49%
其他设备	7,810.66	13.55%	7,475.77	16.29%	8,553.24	25.37%
合计	57,624.29	100.00%	45,905.15	100.00%	33,714.96	100.00%

报告期各期末公司的主要设备包括剪切设备和冲压设备，冲压设备的账面原值金额高于剪切设备，主要系冲压设备复杂程度相对较高，设备价格高于剪切设备所致。

其他设备主要包含注塑设备、喷粉设备、模具设备及其他辅助生产设备等。其中注塑设备主要用途为注塑件的生产加工；喷粉设备主要用途为对冲压件进行喷涂，提高产品的抗腐蚀能力；模具设备主要用于生产模具产品。

(二) 结合业务特点、经营模式，说明发行人机器设备与产能、产能利用率的匹配关系

报告期各期公司主要产品的产能、产能利用率情况如下表所示：

项目		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
剪切	设备原值(万元)	15,617.73	15.09%	13,570.38	33.55%	10,160.95
	产能(吨)	327,398.28	14.62%	285,628.94	18.76%	240,513.82
	产量(吨)	320,591.31	19.31%	268,700.60	22.32%	219,667.17

	产能利用率	97.92%	3.85 个百分点	94.07%	2.74 个百分点	91.33%
冲压	设备原值(万元)	34,195.90	37.56%	24,859.00	65.72%	15,000.77
	产能(万件)	5,774.53	14.92%	5,024.86	-1.26%	5,088.90
	产量(万件)	5,750.20	12.29%	5,120.98	-7.15%	5,515.55
	产能利用率	99.58%	-2.33 个百分点	101.91%	-6.47 个百分点	108.38%

报告期内，公司剪切设备规模逐年增长，产能也随之同步上涨，公司剪切设备规模的变化趋势与公司剪切设备产能变化趋势总体一致。公司冲压设备规模逐年增长，2022 年度冲压件产能略微下降，报告期内总体上呈现增长趋势。

2022 年末、2023 年末剪切设备原值增长率高于当年度剪切件产能增长率，主要系新设备大部分在年中及下半年投产使用产能当年未完全释放所致。

2022 年度，在冲压设备规模增长的情况下冲压件产能较 2021 年度略有下降，主要系当年度公司下属子公司斯迪兰德和利来汽配武汉分公司将部分设备转移至安徽捷步，相关冲压设备在拆卸、运输、组装调试期间未参与产能计算，对应设备的年运行天数减少，上述设备转移导致产能有所减少，在 2022 年度新购置冲压设备的情况下，整体冲压件的产能同比略有下降。

2023 年末，冲压设备原值增长比例高于当年度冲压件产能增长比例，主要系新设备大部分在年中及下半年投产使用产能当年未完全释放，以及汽车用冲压零部件产品的占比提升，而汽车用冲压件的工艺较家电用冲压零部件产品更加复杂，单件产品需耗用的产能更多所致。

报告期内，随着公司在新能源领域的持续开拓，剪切件销量持续增长，产能利用率也逐年提升，剪切件产能的增长符合公司业务扩张的需要；冲压件产能利用率有所下降但始终保持在较高水平，产能的增长与公司冲压件业务的扩张趋势基本匹配。

综上，报告期末机器设备较期初有所增长，变动趋势与产能的变动以及产能利用率整体匹配，产能的增长符合公司业务发展的需要。

(3) 说明减值测试的具体方法、未计提减值准备的原因及合理性；补充说明固定资产折旧政策的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，折旧费用计提的充分性。

(一) 说明减值测试的具体方法、未计提减值准备的原因及合理性

对于固定资产，公司根据《企业会计准则第8号—资产减值》，从外部信息来源和内部信息来源两方面判断资产负债表日规定资产是否存在发生减值的迹象，对于资产负债表日存在减值迹象的部分，再进一步进行减值测试。

公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，判断是否有减值迹象，具体情况如下：

编号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司设备销售价格未发生大幅下降的情况。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司生产机器设备可以正常生产，公司各条生产线可以正常运转，公司对部分设备及时进行更新换代，未发现陈旧过时的情形。公司在对机器设备进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的设备进行报废处理，报告期各期末不存在损坏的设备。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司对已换代或终止合作的车型所对应的专用机器设备或模具，预估其未来使用价值较低且预期无法恢复，会进行报废处置。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	公司对通用性较低的模具进行减值测试，每年末公司将各大类车型所对应的专用模具当年折旧金额和其他预计应发生成本金额与该车型产品的收入进行对比，测试模具是否存在减值迹象，如明显存在减值迹象且预计未来该车型产品销售收入不会得到改善，则对其计提固定资产减值准备。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，公司固定资产不存在减值迹象，未计提减值准备具有合理性。

(二) 补充说明固定资产折旧政策的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，折旧费用计提的充分性。

1、固定资产折旧政策及合理性

根据《企业会计准则第4号——固定资产》，企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法，可选用的折旧方法包括年限平均法、工作量法、双倍余额递减法和年数总和法等。

公司固定资产与其有关的经济利益的预期实现方式与使用年限相关度更高，每次使用损耗较小，不与生产量直接相关，采用年限平均法计提折旧，公司根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，确定折旧政策，具有合理性。

2、与同行业可比公司折旧政策比较

公司与同行业可比公司折旧年限情况如下：

公司名称	房屋建筑物	机器设备	运输工具	电子及其他设备	折旧方法
海联金汇	20	10	4-5	3-5	年限平均法
福然德	10-20	5-10	4	3-5	年限平均法
华达科技	20	5-10	5	5	年限平均法
英利汽车	20	5-10	5	2-5	年限平均法
合肥高科	20	5-10	4-10	3-5	年限平均法
公司	20	10	4-5	3-5	年限平均法

公司与同行业可比公司净残值率情况如下：

公司名称	房屋建筑物	机器设备	运输工具	电子及其他设备
海联金汇	5%-10%	5%-10%	5%-10%	5%-10%
福然德	5%	5%	5%	5%
华达科技	5%	5%	5%	5%
英利汽车	5%	5%	5%	5%
合肥高科	5%	5%	5%	5%
公司	5%	5%	5%	5%

综上所述，公司与同行业可比公司在固定资产折旧年限和净残值率基本一致，不存在明显差异，公司固定资产折旧政策符合《企业会计准则第4号——固定资产》及其他相关规定的要求，与固定资产相关性能、技术水平、公司实际使用情

况和预计使用寿命相符，固定资产折旧严格按照相关折旧政策计提，计提充分。

(4) 说明在建工程各项目的计划工期、预算金额、实际金额及其变动情况、工程进度、在建工程转固的时点及确定依据，与相关工程记录时点是否相符，是否存在延迟转入固定资产的情形；转固后对发行人经营业绩的影响；各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据。

(一) 说明在建工程各项目的计划工期、预算金额、实际金额及其变动情况、工程进度、在建工程转固的时点及确定依据，与相关工程记录时点是否相符，是否存在延迟转入固定资产的情形

报告期各期，公司在建工程各项目的计划工期、预算金额、实际金额及其变动情况、工程进度、在建工程转固的时点及确定依据情况如下：

1、2023年

单位：万元

工程名称	期末余额	开工时间	计划工期(天)	预算金额	实际金额	工程进度(%)	在建工程转固的判定依据
新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工项目厂房	10,486.49	2022/12	540	24,567.86	19,546.73	79.56	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
新能源汽车及家电零部件生产项目	4,318.70	2020/7	720	32,635.73	31,055.18	95.16	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
捷步新能源汽车轻量化材料制造基地项目	2,924.76	2023/11	372	13,097.24	2,924.76	22.33	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
显示屏生产线扩建项目厂房	1,432.72	2020/12	900	3,861.66	3,860.00	99.96	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
家电零部件喷涂生产线	453.50	2023/2	360	600.96	481.82	80.18	安装调试完毕、达到预定可使用

工程名称	期末余额	开工时间	计划工期(天)	预算金额	实际金额	工程进度(%)	在建工程转固的判定依据
							状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
数控板料开卷校平飞剪线	444.87	2023/4	357	445.97	444.87	99.75	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
ABT-1STO 型液压翻转机	114.60	2023/9	150	116.70	114.60	98.20	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
新能源及新能源汽车合金材料加工生产基地(苏州)建设项目、和研发中心及总部基地建设项目	4.02	2023/12	369	8,930.28	4.02	0.05	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
零星工程	691.72	/	/	1,526.75	1,509.17	98.85	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
合计	20,871.38	/	/	85,783.15	59,941.15	/	/

注 1：部分项目受客观环境因素影响，实际工期长于计划工期，下同；

注 2：项目期末余额系年末尚未转固的余额，实际金额系项目自开工以来累计发生金额，实际金额大于期末余额的原因系项目部分转固，下同

2、2022 年

单位：万元

工程名称	期末余额	开工时间	计划工期(天)	预算金额	实际金额	工程进度(%)	在建工程转固的判定依据
新能源汽车及家电零部件生产项目	8,878.37	2020/7	720	32,026.68	26,751.43	83.53	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工项目厂房	3,264.41	2022/12	540	12,052.51	3,264.41	27.08	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单

工程名称	期末余额	开工时间	计划工期(天)	预算金额	实际金额	工程进度(%)	在建工程转固的判定依据
显示屏生产线扩建项目厂房	2,725.68	2020/12	900	3,861.66	2,725.68	70.58	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
新能源电池盒生产线	1,779.69	2021/10	360	1,973.29	1,801.91	91.32	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
汽车及家电零部件生产线	607.88	2020/4	720	6,601.71	6,048.29	91.62	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
数控激光落料线	459.70	2022/4	365	3,203.91	2,788.75	87.04	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
家电零部件喷粉生产线	240.71	2022/11	365	718.07	240.71	33.52	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
零星工程	482.85	/	/	1,989.29	1,511.19	75.97	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
合计	18,439.29	/	/	62,427.12	45,132.37	/	/

3、2021年

单位：万元

工程名称	期末余额	开工时间	计划工期(天)	预算金额	实际金额	工程进度(%)	在建工程转固的判定依据
新能源汽车及家电零部件生产项目	9,654.16	2020/7	720	24,113.64	9,654.16	40.04	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
汽车及家电零部件生产线	4,823.29	2020/4	720	6,139.23	5,548.36	90.38	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据

工程名称	期末余额	开工时间	计划工期(天)	预算金额	实际金额	工程进度(%)	在建工程转固的判定依据
							为设备验收单
显示屏生产线扩建项目厂房	1,319.89	2020/12	900	3,642.23	1,319.89	36.24	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
新能源电池盒生产线	883.42	2021/10	360	1,973.29	883.92	44.79	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
钢卷精密整平横切生产线	17.02	2020/5	150	17.57	17.02	96.87	竣工验收完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为工程竣工验收单
零星工程	558.73	/	/	1,521.43	766.01	50.35	安装调试完毕、达到预定可使用状态后转为固定资产；转固依据为设备验收单
合计	17,256.51	/	/	37,407.39	18,189.36	/	/

报告期内，公司在建工程主要系公司为满足扩产需求而兴建的厂房以及冲压件、剪切件的生产线，除此之外的零星工程主要系价值较低的房屋修缮、设备安装、设备维修等工程。

针对厂房工程，待工程项目满足合同约定的各项条款后，由施工单位提出竣工验收申请，提交工程竣工验收单；公司成立竣工验收小组，对项目进行最后的竣工验收。对验收合格的项目，编制工程竣工验收单，参与验收人员签字确认。工程项目竣工验收合格，达到预定可使用状态的，竣工验收小组将验收资料及时提交至财务部，财务部根据工程竣工验收单将在建工程转入固定资产。已完成竣工决算的，按照决算价格确认入账价值；尚未完成竣工决算的，根据工程预算或者工程合同约定等暂估入账，待办理竣工决算后，再按决算价格调整。厂房工程转固日期与工程竣工验收单日期一致，转固时点与相关工程记录时点相符，不存在延迟转入固定资产的情形。

针对需要安装调试的机器设备、电子设备等，公司严格按照公司内部控制进

行在建工程转固，具体流程为：机器设备或电子设备安装并调试完成，达到预定可使用状态后，由设备使用部门进行验收，并出具设备验收单，设备验收单经验收人签字后交由财务部门，财务部门根据验收单上的验收日期，作为在建工程的转固时点，进行在建工程转固的会计处理，转固时点与相关工程记录时点相符，不存在延迟转入固定资产的情形。

综上所述，公司在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产，转固时点符合《企业会计准则第4号——固定资产》相关规定，转固确定依据充分，与相关工程记录时点一致，不存在延迟转入固定资产的情形。

（二）转固后对发行人经营业绩的影响

截至2023年末，公司在建工程金额为20,871.38万元，根据公司固定资产折旧方法，上述在建工程全部转固后，每年将新增折旧金额1,264.70万元，按照公司及各子公司2023年度的实际税率计算，影响公司净利润-1,113.32万元。

（三）各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据

1、各期在建工程利息资本化、费用化情况

报告期各期，公司在建工程利息资本化及费用化金额如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
利息资本化	262.41	302.41	243.20
利息费用化	-	-	-

报告期内，公司利息资本化金额及相关项目情况如下：

工程	开始时间	完工时间	利息资本化金额（万元）		
			2023年度	2022年度	2021年度
新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工项目厂房	2022年12月	在建	195.91	-	-
新能源汽车及家电零部件生产项目	2020年7月	在建	66.50	253.82	143.49
汽车及家电零部件生产线	2020年4月	2023年5月	-	48.59	89.84
钢铝落料混合智能生产项目	2019年6月	2021年3月	-	-	9.87
合计			262.41	302.41	243.20

报告期内，公司利息资本化金额分别为 243.20 万元、302.41 万元、262.41 万元，主要为钢铝落料混合智能生产项目、汽车及汽车零部件生产线、新能源汽车及汽车零部件生产项目、新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工项目厂房建设期间专门借款所发生的借款费用。

报告期内，公司利息资本化相关的专门借款情况如下：

单位：万元

序号	借款银行	借款金额	借款利率	2023 年度利息	2022 年度利息	2021 年度利息
1	安徽舒城农村商业银行	1,500.00	6.00%	-	-	127.75
2	安徽舒城农村商业银行	1,500.00	6.00%			
3	中国工商银行苏州阊胥路支行	10,000.00	4.30%-4.65%	-	162.29	1.94
4	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	979.99	6.35%	-	22.80	13.80
5	中国工商银行股份有限公司常熟董浜支行	2,000.00	4.24%-4.90%	-	-	9.87
6	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	1,339.00	6.35%	-	43.46	89.85
7	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	585.00	6.35%			
8	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	1,096.20	6.35%			
9	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	272.70	6.35%			
10	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	599.40	6.35%	16.99	35.91	-
11	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	900.00	6.35%			
12	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	261.00	6.35%	-	12.12	-
13	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	703.80	5.95%	23.24	17.01	-
14	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	612.00	5.95%	26.27	3.70	-

序号	借款银行	借款金额	借款利率	2023年度利息	2022年度利息	2021年度利息
15	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行	197.28	6.35%	-	5.13	-
16	中国工商银行股份有限公司淮南分行	1,080.00	3.30%	195.92	-	-
17	中国工商银行股份有限公司淮南分行	480.00	3.30%			
18	中国工商银行股份有限公司淮南分行	3,520.00	3.30%			
19	中信银行股份有限公司苏州分行	1,760.00	4.20%			
20	中信银行股份有限公司苏州分行	540.00	4.20%			
21	中信银行股份有限公司苏州分行	240.00	4.20%			
22	中国工商银行股份有限公司淮南分行	1,080.00	3.30%			
23	中国工商银行股份有限公司淮南分行	480.00	3.30%			
24	中国工商银行股份有限公司淮南分行	3,520.00	3.30%			
合计		-	-			

2、利息资本化时点符合《企业会计准则》规定

(1) 利息资本化开始时点

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。”

1) 公司与安徽舒城农村商业银行签订的《固定资产借款合同》，借款金额 3,000.00 万元，是为新能源汽车及家电零部件生产项目而专门借入的款项，该项目于 2020 年开始建设活动，公司于 2021 年 4 月取得上述专门借款并开始确认资本化利息。

2) 公司与中国工商银行苏州阊胥路支行签订的《固定资产借款合同》，借款金额 10,000.00 万元，是为新能源汽车及家电零部件生产项目而专门借入的款项，该项目于 2020 年开始建设活动，公司于 2021 年 12 月取得上述专门借款并开始

确认资本化利息。

3) 公司与宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行签订的《设备采购担保借款合同》，借款金额 979.99 万元、900.00 万元、261 万元、703.80 万元和 612 万元，是为新能源汽车及家电零部件生产项目而专门借入的款项，该项目于 2020 年开始建设活动，公司分别于 2021 年 12 月、2022 年 1 月、2022 年 1 月、2022 年 7 月和 2022 年 11 月取得上述专门借款并开始确认资本化利息。

4) 公司与中国工商银行股份有限公司常熟支行签订的《固定资产借款合同》，借款金额 2,000.00 万元，是为钢铝落料混合智能生产项目而专门借入的款项，该项目于 2019 年开始建设活动，公司于 2019 年 8 月取得上述专门借款并开始确认资本化利息。

5) 公司与宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行签订的《设备采购担保借款合同》，借款金额 1,339.00 万元，是为汽车及家电零部件生产线而专门借入的款项，该项目于 2020 年开始建设活动，公司于 2020 年 1 月取得上述专门借款并于 2020 年 4 月开始确认资本化利息。

公司与宁波鄞州农村商业银行股份有限公司邱隘支行签订的《设备采购担保借款合同》，借款金额 585.00 万元、1,096.20 万元、272.70 万元、599.40 万元和 197.28 万元，是为汽车及家电零部件生产线而专门借入的款项，该项目于 2020 年开始建设活动，公司分别于 2020 年 11 月、2021 年 3 月、2021 年 6 月、2021 年 11 月和 2022 年 1 月取得上述专门借款并开始确认资本化利息。

6) 公司与中国工商银行股份有限公司淮南分行、中信银行股份有限公司苏州分行签订《固定资产银团借款合同》，借款金额 2,2000 万元，是为新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工项目厂房而专门借入的款项，该项目于 2022 年开始建设活动，公司于 2023 年 6 月取得上述专门借款并开始确认资本化利息。

报告期各期，公司借款费用资本化开始时点同时满足在建工程项目支出已经发生、已取得借款并开始计息以及项目购建活动已经开始三项条件，利息资本化起始时点符合《企业会计准则》有关规定。

(2) 利息资本化结束时点

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第十二条“购建或者生产符合

资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，应当在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。”

新能源汽车及家电零部件生产项目仍处于在建状态，因此该项目仍有资本化利息发生。

钢铝落料混合智能生产项目于 2021 年 3 月建设完成，因此公司于 2021 年停止计算上述专门借款的资本化利息。

汽车及家电零部件生产线于 2023 年 5 月建设完成，因此公司于 2023 年停止计算上述专门借款的资本化利息。

新能源汽车轻量化新型显示材料及零部件加工项目厂房仍处于在建状态，因此该项目仍有资本化利息发生。

报告期各期，公司专门借款费用停止资本化时点为项目整体建造完成时点，利息资本化停止时点符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，公司利息资本化的起止时点均符合《企业会计准则》的相关规定，利息资本化期间判断准确。

3、利息资本化金额符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第六条“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：（一）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定”。

报告期内，公司利息资本化金额为上述专门借款在资本化期间的利息费用，公司收到专门借款后立即全部用于项目建设费用的结算，无尚未动用的闲置借款资金，因此公司以借款当期实际发生的利息费用作为资本化利息，利息资本化金额核算准确。

(5) 说明报告期内使用权资产的主要构成情况；结合相关租赁合同约定，说明报告期内折旧计提合理性。

(一) 说明报告期内使用权资产的主要构成情况

报告期内公司使用权资产主要由公司租赁的房屋及建筑物、机器设备使用权构成，报告期各期末公司使用权资产的主要构成情况如下：

1、2023 年末

单位：万元

序号	租赁标的	使用权资产类型	使用权资产原值	使用权资产折旧	使用权资产账面价值
1	7 台液压机	机器设备	1,283.19	310.10	973.09
2	3 台多工位机械手	机器设备	836.28	52.77	783.51
3	钢铝材落料剪切加工厂房	房屋及建筑物	1,092.12	455.05	637.07
4	1 号厂房、宿舍楼	房屋及建筑物	861.35	324.77	536.58
5	机器人智能冲压设备	机器设备	384.95	89.82	295.13
6	重庆地区办公用房	房屋及建筑物	8.29	7.25	1.04
合计			4,466.18	1,239.76	3,226.42

2、2022 年末

单位：万元

序号	租赁标的	使用权资产类型	使用权资产原值	使用权资产折旧	使用权资产账面价值
1	数控板料开卷分条卷取线、数控板料开卷校平飞摆剪切线及配套	机器设备	1,283.18	171.09	1,112.09
2	7 台液压机	机器设备	1,283.19	181.78	1,101.41
3	钢铝材落料剪切加工厂房	房屋及建筑物	1,092.12	236.63	855.49
4	厂房、宿舍楼	房屋及建筑物	861.35	155.33	706.02
5	单动薄板冲压液压机	机器设备	529.20	57.33	471.87
6	数控板料开卷分条卷取线及配套软件	机器设备	407.08	64.45	342.63
7	机器人智能冲压设备	机器设备	384.96	51.33	333.63
8	叉车	运输工具	18.67	11.09	7.58
9	重庆地区办公用房	房屋及建筑物	8.29	3.11	5.18

序号	租赁标的	使用权资产类型	使用权资产原值	使用权资产折旧	使用权资产账面价值
10	1号厂房（1/2号车间）、宿舍楼	房屋及建筑物	160.54	160.54	-
11	1号厂房（3/4号车间）、宿舍楼	房屋及建筑物	167.03	167.03	-
合计			6,195.61	1,259.71	4,935.90

3、2021年末

单位：万元

序号	租赁标的	使用权资产类型	使用权资产原值	使用权资产折旧	使用权资产账面价值
1	数控板料开卷分条卷取线、数控板料开卷校平飞摆剪切线及配套软件	机器设备	1,283.18	42.77	1,240.41
2	7台液压机	机器设备	1,283.19	53.47	1,229.72
3	钢铝材落料剪切加工厂房	房屋及建筑物	1,092.12	18.20	1,073.92
4	单动薄板冲压液压机	机器设备	529.20	4.41	524.79
5	数控板料开卷分条卷取线及配套软件	机器设备	407.08	23.75	383.33
6	机器人智能冲压设备	机器设备	384.96	12.83	372.13
7	1号厂房（3/4号车间）、宿舍楼	房屋及建筑物	167.03	105.49	61.54
8	1号厂房（1/2号车间）、宿舍楼	房屋及建筑物	160.54	148.19	12.35
9	叉车	运输工具	18.67	6.65	12.02
合计			5,325.97	415.76	4,910.21

报告期各期末，公司使用权资产的金额分别为4,910.21万元、4,935.90万元、3,226.42万元，使用权资产主要包括租入的厂房以及生产设备。

（二）结合相关租赁合同约定，说明报告期内折旧计提合理性

根据《企业会计准则应用指南》规定，承租人应当参照《企业会计准则第4号——固定资产》有关折旧规定，自租赁期开始日起对使用权资产计提折旧。使用权资产通常应自租赁期开始的当月计提折旧。

（1）折现率的确定

根据新租赁准则的规定，在计算租赁付款额的现值时，承租人应当采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，应当采用承租人增量借款利率作为折现率。由于公司无法确定租赁内含利率，因此采用增量借款利率作为折现

率，公司选择中国人民银行网站公布的贷款 LPR 基准利率作为增量借款利率，符合新租赁准则的相关规定。

(2) 折旧期限及其确定依据

承租人在确定使用权资产的折旧年限时，应遵循以下原则：承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；承租人无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

对于公司来说，使用权资产类型为“机器设备/运输工具”的资产，由于合同中有关于留购价款的相关约定，预计企业极大概率会行使该权利，因此用固定资产折旧政策计提年限作为使用权资产折旧计算的依据；房屋租赁以租赁期作为使用权资产折旧计算的依据。

报告期内，公司使用权资产折旧年限的选择情况如下：

序号	租赁标的	使用权资产类型	合同中关于资产所有权的约定	租赁期限	固定资产折旧政策计提年限	公司选择的折旧年限
1	数控板料开卷分条卷取线及配套	机器设备	留购价款 100.00 元	24 个月	10 年	10 年
2	数控板料开卷分条卷取线、数控板料开卷校平飞摆剪切线及配套	机器设备	留购价款 100.00 元	24 个月	10 年	10 年
3	单动薄板冲压液压机	机器设备	南京斯迪兰德机械科技有限公司享有优先购买权，留购价款 100.00 元	18 个月	10 年	10 年
4	7 台液压机	机器设备	非另有约定，若承租人按照本合同第 15 条（期末处理条款）约定选择或被视为选择购买租赁物的，租赁物的期末购买价格为 100.00 元（含增值税）。	36 个月	10 年	10 年
5	机器人智能冲压设备	机器设备	非另有约定，若承租人按照本合同第 15 条（期末处理条款）约定选择或被视为选择购买租赁物的，租赁物的期末购买价格为 100.00 元（含增值税）。	36 个月	10 年	10 年

序号	租赁标的	使用权资产类型	合同中关于资产所有权的约定	租赁期限	固定资产折旧政策计提年限	公司选择的折旧年限
6	钢铝材落料剪切加工厂房	房屋及建筑物	无	60个月	20年	60个月
7	1号厂房（1/2车间）、宿舍楼	房屋及建筑物	无	12个月	20年	12个月
8	1号厂房（3/4车间）、宿舍楼	房屋及建筑物	无	19个月	20年	19个月
9	叉车	运输工具	期末购买价款1元（含增值税）	36个月	4-5年	4年
10	1号厂房、宿舍楼	房屋及建筑物	无	62个月	20年	62个月
11	重庆地区办公用房	房屋及建筑物	无	24个月	20年	24个月
12	3台多工位机械手	机器设备	除非另有约定，若承租人按照本合同第15条（期末处理条款）约定选择或被视为选择购买租赁物的，租赁物的期末购买价格为100.00元（含增值税）。	24个月	10年	10年

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、检查报告期各期新增固定资产的计价是否正确，手续是否齐备，会计处理是否正确；对于新增的固定资产，通过核对采购合同、发票、验收单等资料抽查测试其入账价值是否正确，授权批准手续是否齐备，会计处理是否正确；对已经达到预定可使用状态的固定资产，检查是否办理竣工结算，并按规定计提折旧；分析房屋及建筑物、机器设备账面价值的变动与发行人业务规模、投入产出的匹配性；

2、获取发行人报告期各期末固定资产明细表和产能变动情况表，结合业务特点、经营模式，分析发行人机器设备与产能、产能利用率的匹配关系；

3、检查发行人采取的减值测试方法是否符合相关会计准则的规定，分析其所采用的减值测试方法的合理性、固定资产减值准备计提充分性；检查发行人制定的折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，确定其所采用的折旧方法能否在固定资产预计使用寿命内合理分摊其成本，前后期是否一致，预计使用寿命和预计净残值是否合理；对比同行业可比公司固定资产折旧政策，分析发行人折

旧政策是否与同行业可比公司存在显著差异；

4、获取并查阅发行人报告期内主要设备供应商采购合同，核查合同价款、预付价款等，执行抽凭程序，核实公司采购的真实性；获取发行人报告期在建工程台账，了解机器设备的购买时间、安装调试周期和厂房的开工建设时间；向发行人相关部门负责人了解机器设备、厂房转入固定资产的时间及标准，并判断发行人是否存在延迟转入固定资产的情形；计算报告期末在建工程转固后对发行人经营业绩的影响；获取发行人在建工程资本化对应的借款和计算表，核查利息资本化是否恰当、合理测算；

5、获取并查阅发行人租赁合同，确认租赁期间、租金和支付周期等信息；对折现率确定过程进行复核、对续租估计合理性进行评估，以此确定发行人对于租赁合同的识别，关键参数的选择及估计是否合理；复核发行人关于新租赁准则的计算及会计处理是否正确，并对所有使用权资产、租赁负债进行重新测算，检查是否符合会计准则的相关规定；结合《企业会计准则应用指南》，分析判断发行人使用权资产会计处理的依据及其合理性。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内房屋及建筑物、机器设备大幅增加，主要系发行人为满足持续增长订单需求，新建厂房并投产新设备以增加产能，具有合理性；报告期内，发行人房屋及建筑物、机器设备与发行人营业收入均呈增加趋势，房屋及建筑物、机器设备的整体增长趋势与发行人业务规模的增长相匹配，报告期内机器设备的增长与投入产出的变动趋势基本匹配。

2、报告期各期末发行人的机器设备主要为剪切设备和冲压设备，冲压设备的账面原值金额高于剪切设备，主要系冲压设备复杂程度相对较高，设备价格高于剪切设备所致；报告期末机器设备较期初有所增长，变动趋势与产能的变动以及产能利用率整体匹配，产能的增长符合公司业务发展的需要；

3、发行人固定资产减值测试方法符合《企业会计准则》的规定，不存在减值迹象，未计提减值准备具有合理性；发行人固定资产的折旧政策与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异，制定的折旧政策和方法符合相关会计准则的规定，预计使用寿命和预计净残值合理，折旧费用计提充分；

4、结合在建工程各项目的计划工期、预算金额、实际金额及其变动情况、工程进度、在建工程转固的时点及确定依据，在建工程的转固时点与相关工程记录时点相符，不存在延迟转入固定资产的情形；报告期末在建工程转固后对发行人业绩影响幅度较小；发行人报告期利息资本化的会计处理符合《企业会计准则第 17 号—借款费用》的相关规定，资本化金额计算准确；

5、发行人报告期内使用权资产主要为租赁的房屋及建筑物、机器设备，根据发行人签订的租赁合同，发行人按照企业会计准则的相关规定对报告期内使用权资产计提折旧，具备合理性。

问题 13 关于现金流

申报材料显示，2022 年发行人经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在一定差异。

请发行人说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配性；2022 年发行人经营活动现金流量净额为负的原因，是否因为销售政策、采购政策、信用政策等发生重大变化，发行人经营活动现金流量净额变动情况是否与上述政策相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

请发行人说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配性；2022 年发行人经营活动现金流量净额为负的原因，是否因为销售政策、采购政策、信用政策等发生重大变化，发行人经营活动现金流量净额变动情况是否与上述政策相匹配。

（一）请发行人说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配性

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异比较情况列示如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额	11,646.67	-7,077.31	3,530.35
净利润	15,075.25	11,418.31	7,704.41

报告期各期，公司净利润分别为 7,704.41 万元、11,418.31 万元和 15,075.25 万元，各期经营活动现金流量净额分别为 3,530.35 万元、-7,077.31 万元和 11,646.67 万元，由于公司报告期内业务规模快速扩大，各期经营活动现金流量净额小于公司净利润，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润	15,075.25	11,418.31	7,704.41
加：资产减值准备	672.59	1,424.56	458.97

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
信用减值损失	1,490.73	514.83	1,584.41
固定资产折旧	7,417.72	6,143.35	4,720.35
使用权资产折旧	782.21	843.94	413.55
无形资产摊销	309.51	191.96	128.28
长期待摊费用摊销	1,352.41	1,164.71	1,032.54
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	13.80	6.20	30.80
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	5.86	10.45	14.45
财务费用（收益以“-”号填列）	6,662.10	5,241.10	3,327.78
投资损失（收益以“-”号填列）	-23.65	-110.79	0.78
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-918.49	-1,306.59	-730.45
递延所得税负债增加（减少“-”号填列）	1.52	-0.47	2.46
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,042.42	-35,806.65	-8,444.51
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-34,901.19	-25,489.61	-37,072.36
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	13,520.61	28,192.65	30,480.23
其他	1,228.09	484.75	-121.32
经营活动产生的现金流量净额	11,646.67	-7,077.31	3,530.35

如上表所示，公司经营活动现金流量净额与净利润之间的差异，主要系存货的增加、经营性应收应付项目的增加减少综合影响所致。

2021 年度公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 4,174.06 万元，主要系 2021 年度公司业务规模扩大，公司相应销售收入、采购金额增加，2021 年末应收账款等经营性应收项目的增加高于应付账款等经营性应付项目的增加，同时公司 2021 年度主要原材料采购增加使得 2021 年末存货同比增加 8,444.51 万元，导致公司当年度经营活动产生的现金流量净额低于净利润。

2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 18,495.63 万元，主要系随着公司业务的快速发展，以及新能源汽车的快速发展和汽车轻量化进程的深入，铝材等零部件需求快速上升，一方面公司持续扩大销售规模，另一方面公司当年持续加大对铝材的采购及储备，由于铝材的采购价格相对较高，从而导致公司当年度采购额较上年增加较多，当年末形成存货亦同比增加 35,806.65 万

元,采购备货原材料支出以及当期存货的大幅增加导致当期经营活动产生的现金流量净额低于净利润。

2023 年度公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 3,428.58 万元,主要系公司收入规模持续增加导致公司应收账款等经营性应收项目增加 34,901.19 万元,而公司向上游供应商采购钢材及铝材时,根据行业惯例需要先款后货或者在一定账期内付款,当期应付账款等经营性应付项目仅增加 13,520.61 万元,2023 年末经营性应收项目的同比增长金额高于应付账款等应付项目,使得公司当年度经营活动产生的现金流量净额低于净利润。

综上所述,公司报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异具有合理的原因。

(二) 2022 年发行人经营活动现金流量净额为负的原因,是否因为销售政策、采购政策、信用政策等发生重大变化,发行人经营活动现金流量净额变动情况是否与上述政策相匹配

1、2022 年发行人经营活动现金流量净额为负的原因

报告期各期,公司经营活动产生的现金流量情况如下:

单位:万元

项 目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	同比	金额	同比	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	427,981.16	9.42%	391,134.79	48.23%	263,874.39
收到的税费返还	946.43	-76.10%	3,959.96	248.86%	1,135.12
收到其他与经营活动有关的现金	5,590.14	-60.59%	14,183.40	88.71%	7,515.97
经营活动现金流入小计	434,517.74	6.17%	409,278.15	50.18%	272,525.48
购买商品、接受劳务支付的现金	368,390.71	3.17%	357,064.79	61.35%	221,302.62
支付给职工以及为职工支付的现金	20,701.63	7.78%	19,207.57	-3.30%	19,862.41
支付的各项税费	15,462.87	24.95%	12,375.40	64.07%	7,542.90
支付其他与经营活动有关的现金	18,315.86	-33.90%	27,707.70	36.58%	20,287.20
经营活动现金流出小计	422,871.07	1.56%	416,355.46	54.78%	268,995.14
经营活动产生的现金流量净额	11,646.67	-264.56%	-7,077.31	-300.47%	3,530.35

报告期各期，公司经营活动现金流量净额分别为 3,530.35 万元、-7,077.31 万元和 11,646.67 万元，其中 2022 年度经营活动现金流量净额为负数，具体情况分析如下：

公司抓住新能源汽车快速发展的市场机遇，在销售端积极开拓了 T 公司、蔚来、理想等新能源汽车厂商客户，2022 年度公司营业收入 378,090.17 万元，较 2021 年度增加 71,053.90 万元，同比增长 23.14%，公司当期销售商品、提供劳务收到的现金 391,134.79 万元，较 2021 年度增加 127,260.40 万元，同比增长 48.23%。

面对下游旺盛的市场需求，为保障订单及时交付，公司于 2022 年度加大了原材料储备，尤其是随着新能源汽车的快速发展和汽车轻量化进程的深入，铝材零部件需求快速上升，公司当期加大对铝材的订单备货，由于铝材的采购价格相对较高，导致当期原材料采购金额大幅增加，公司当期购买商品、接受劳务支付的现金 357,064.79 万元，较 2021 年度增加 135,762.17 万元，同比增长 61.35%，使得当期购买商品、接受劳务支付的现金的增加金额及同比增长幅度均高于当期销售商品、提供劳务收到的现金，进而导致公司当期经营活动产生的现金流量净额为负。

2023 年度，一方面公司对采购支出持续合理规划以及对预算进行严格控制，另一方面公司积极保持回收应收款项的良好态势，当期经营活动现金流量净额为正。

2、2021 年至 2022 年，销售政策、采购政策、信用政策未发生重大变化

(1) 销售政策、信用政策

公司采取直接销售模式，经综合考虑交易规模、合作历史和信用水平等因素，并根据商务谈判情况，普遍给予不同客户 30 天至 95 天不等的信用期，货款结算主要以电汇和银行承兑汇票等方式支付，报告期内公司对主要客户的结算方式和信用政策不存在重大变化。

(2) 采购政策、信用政策

公司主要的原材料为各种型号的钢卷、铝卷，公司采用远期采购加现货采购相结合的模式，与主要供应商签订的采购合同一般约定先款后货或在开票/到货

后一定期限内支付货款，公司付款方式一般为银行承兑汇票或电汇方式支付。报告期内，公司采购政策不存在重大变化。

综上所述，2022 年度公司经营活动现金流量净额为负的主要原因系公司根据新能源汽车的快速发展和汽车轻量化进程的深入，铝材零部件需求快速上升，公司当期加大对铝材的订单备货，导致当年度购买商品、接受劳务支付的现金的增加金额及同比增长幅度均高于当期销售商品、提供劳务收到的现金；报告期公司销售政策、采购政策及信用政策未发生重大变化，公司部分年度由于采购规模扩大，以及回款与付款时间存在差异等原因存在经营活动现金流量净额较小甚至为负的情况，存在合理性，发行人经营活动现金流量净额变动情况与上述政策相匹配。

二、保荐人、申报会计师说明

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、复核发行人现金流量表的编制过程及结果，分析经营活动现金流入和流出的变动情况及主要原因；查阅现金流量表明细表，分析经营活动产生的现金流量净额的主要影响因素；查阅按间接法编制的现金流量表明细表，分析发行人报告期各期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配性；

2、获取发行人报告期各期采购明细表，复核“购买商品、接受劳务支付的现金”科目的准确性；获取发行人报告期各期收入成本明细表，查阅汽车零部件产品的销售变动情况；

3、检查报告期内发行人与主要客户、主要供应商的结算模式及信用政策，确认报告期内信用政策是否发生变动；

4、获取主要客户销售合同，检查各期末应收账款余额构成情况与合同约定的信用政策是否相符；获取主要供应商采购合同，检查各期末应付账款余额构成情况与合同约定的信用政策是否相符；复核发行人提供的应收账款期后回款明细。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异主要系存货的增加、经营性应收应付项目的增加减少综合影响所致，具有合理性。

2、2022 年度发行人经营活动现金流量净额为负的主要原因系发行人根据新能源汽车的快速发展和汽车轻量化进程的深入，铝材零部件需求快速上升，发行人当期加大对铝材的订单备货，导致当年度购买商品、接受劳务支付的现金的增加金额及同比增长幅度均高于当期销售商品、提供劳务收到的现金；报告期发行人销售政策、采购政策、信用政策未发生重大变化，发行人经营活动现金流量净额变动情况与上述政策相匹配。

附：保荐人关于发行人回复的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐人均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于苏州利来工业智造股份有限公司首次公开发行股票并在
主板上市申请文件的审核问询函之回复报告》之签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读苏州利来工业智造股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，回复的内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



李六顺



(本页无正文，为《关于苏州利来工业智造股份有限公司首次公开发行股票并在
主板上市申请文件的审核问询函之回复报告》之签章页)

保荐代表人：

康恒溢

康恒溢

丁萌萌

丁萌萌



保荐人董事长声明

本人已认真阅读苏州利来工业智造股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容,了解回复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,审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐人董事长:


张佑君

中信证券股份有限公司

2024年8月2日



(本页无正文, 为《关于苏州利来工业智造股份有限公司首次公开发行股票并在
主板上市申请文件的审核问询函之回复报告》之签章页)

国浩律师(南京)事务所
负责人: 潘明祥



潘明祥

经办律师: 李文君

李文君

柏德凡

柏德凡

2024年 8 月 2 日

(本页无正文,为《关于苏州利来工业智造股份有限公司首次公开发行股票并在
主板上市申请文件的审核问询函之回复报告》之签章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国·杭州

中国注册会计师:

邵明亮



中国注册会计师

陈震



报告日期:2024年8月2日