广州市金钟汽车零件股份有限公司

与

南京证券股份有限公司

关于广州市金钟汽车零件股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

南京证券股份有限公司 NANJING SECURITIES CO.,LTD.

二〇二〇年十一月

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 13 日出具的审核函〔2020〕010321 号《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。广州市金钟汽车零件股份有限公司（以下简称“金钟股份”、“发行人”和“公司”）与南京证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）和华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项落实与核查，现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中所采用的简称或释义与《广州市金钟汽车零件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所导致的差异。为方便阅读，本回复采用以下字体：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）
对招股说明书的补充修改、披露	**楷体（加粗）**

目 录

1.关于股东 3
2.关于关联方及关联交易 23
3.关于未办理产权土地 34
4.关于技术先进性 46
5.关于实际控制人认定 65
6.关于房屋租赁 69
7.关于合规经营 74
8.关于第一大客户 DAG 83
9.关于第二大客户天津戴卡和广州戴得 109
10.关于客户 129
11.关于收入确认 152
12.关于寄售模式 170
13.关于营业收入 186
14.关于供应商与采购 207
15.关于持续经营能力 220
16.关于营业成本 247
17.关于毛利率 272
18.关于期间费用 304
19.关于应收账款 328
20.关于存货 339
21.关于原始报表与申报报表的差异 361
22.关于税费与业务规模匹配性 369
23.关于独立董事 373

1.关于股东

申报材料显示：

（1）发行人 2017 年 5 月 15 日增资引入广州思呈睿。广州思呈睿系发行人辛洪萍、辛洪燕、李小敏共同出资设立的企业，广州思呈睿持有佛山市景祥汇利股权投资合伙企业 9.35%的份额、深圳宏升成长二号投资合伙企业 3.14%的份额和宁波梅山保税港区景祥凯征股权投资合伙企业 2.81%的份额，广州思呈睿均为上述私募基金的有限合伙人。

（2）发行人于 2017 年 8 月增资引入员工持股平台珠海思普睿、珠海思普，并对此确认股份支付费用 2,022.06 万元，计入当期管理费用。

（3）发行人于 2017 年 12 月增资引入外部股东宏升优选五号、珠海景瑞恒润，增资价格为 11.93 元/股。

（4）发行人 2019 年引入自然人股东肖泳林，增资价格为 12.07 元/股。

请发行人补充披露：

（1）广州思呈睿所投资的合伙企业的对外投资情况，是否投资与发行人主营业务相同或相似的企业，是否与发行人客户、供应商存在业务、资金往来；

（2）宏升优选五号、珠海景瑞恒润出资人基本情况，穿透披露最终实际控制人、与发行人关系、是否与发行人客户或供应商存在业务或资金往来、是否存在股权代持或其他协议安排；前述机构的对外投资情况，是否投资与发行人主营业务相同或相似的企业、是否存在为发行人承担成本费用或与发行人存在其他未披露的利益安排等情形；

（3）股东肖泳林的基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否在发行人的主要客户、供应商拥有权益或任职；

（4）员工持股平台的持股人员确定标准、设立以来人员变动情况（如有）、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、变更和终止的情形等内容，是否存在外部股东，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师就股份支付权益工具公允价值确定是否合理、股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【回复】

一、广州思呈睿所投资的合伙企业的对外投资情况，是否投资与发行人主营业务相同或相似的企业，是否与发行人客户、供应商存在业务、资金往来

截至本回复出具之日，广州思呈睿共对外投资三家企业合伙企业，相关合伙企业对外投资情况如下：

被投资企业名称	广州思呈睿持股比例	被投资企业对外投资企业	合伙企业对被投资企业持股比例
佛山市景祥汇利股权投资合伙企业（有限合伙）（简称“佛山景祥汇利”）	9.35%	北京青云科技股份有限公司（简称“北京青云”）	1.26%
深圳宏升成长二号投资合伙企业（有限合伙）（简称“宏升成长二号”）	3.14%	广东通力定造股份有限公司（简称“广东通力”）	2.55%
宁波梅山保税港区景祥凯征股权投资合伙企业(有限合伙)(简称“宁波景祥凯征”)	2.81%	中译语通科技股份有限公司（简称“中译语通”）	1.478%

根据佛山景祥汇利、宁波景祥凯征、宏升成长二号分别出具的说明：本合伙企业未投资与广州市金钟汽车零件股份有限公司（以下简称“金钟股份”）主营业务相同或相似的企业，与金钟股份及其董事、监事、高级管理人员和客户、供应商不存在关联关系；本合伙企业与金钟股份及其客户、供应商不存在业务、资金往来，不存在为金钟股份承担成本、代垫费用的情况，本合伙企业在金钟股份未拥有任何权益，与金钟股份不存在任何其他利益安排。

根据北京青云、广东通力和中译语通出具的说明：本公司主营业务与广州市金钟汽车零件股份有限公司（以下简称“金钟股份”）不存在相同或相似的情形。本公司与金钟股份及其董事、监事、高级管理人员和客户、供应商不存在关联关系；本公司与金钟股份及其客户、供应商不存在业务、资金往来，本公司不存在为金钟股份承担成本、代垫费用的情况，本公司在金钟股份未拥有任何权益，与金钟股份不存在任何其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%

以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人基本情况”之“1、控股股东基本情况”之 “（3）主营业务及对外投资基本情况”中修改及补充披露以下内容：

“（3）主营业务及对外投资基本情况

除2020年1-6月广州思呈睿委托公司研发、组装和制造口罩机外，报告期，广州思呈睿未从事其他生产经营活动，自设立以来主要从事股权投资业务，对外投资情况为：

① 佛山市景祥汇利股权投资合伙企业（有限合伙）

广州思呈睿目前持有佛山景祥汇利9.35%的合伙企业份额并担任其有限合伙人，不参与基金管理。佛山景祥汇利为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金，主要从事股权投资业务，截至本招股说明书签署之日，佛山景祥汇利的基本情况如下：

企业名称	佛山市景祥汇利股权投资合伙企业（有限合伙）
注册地和主要经营地	佛山市南海区桂城街道桂澜北路 6 号南海 39 度空间艺术创意社区 6 号楼一层 101 号之三（住所申报，集群登记）
执行事务合伙人	珠海景祥资本管理有限公司
类型	有限合伙企业
成立日期	2018 年 11 月 27 日
经营范围	资本投资服务（股权投资）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

佛山景祥汇利于2019年5月投资北京青云科技股份有限公司，目前持有北京青云1.26%的股权。截至本招股说明书签署之日，北京青云的基本情况如下：

公司名称	北京青云科技股份有限公司
注册地和主要经营地	北京市朝阳区创远路 36 号院 16 号楼 6 层 601 室
法定代表人	黄允松
公司类型	其他股份有限公司(非上市)
成立时间	2012 年 4 月 17 日
注册资本	3546.2175 万元
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；销售计算机、软件及辅助设备；应用软件服务(不含医用软件)；基础软件服务；软件开发；计算机系统服务；会议服务；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；文艺创作；货物进出口；技术进出口；代理进出口；经营电信业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产

	业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务	广义云计算服务能力的平台级混合云 ICT 厂商和服务商，主要为企业用户提供各类云产品和云服务

报告期内，除北京青云外，佛山景祥汇利不存在其他对外投资情况，佛山景祥汇利及北京青云与公司的主营业务不存在相同或相似的情况，与公司主要客户、供应商不存在业务、资金往来。

② 深圳宏升成长二号投资合伙企业（有限合伙）

广州思呈睿目前持有宏升成长二号3.14%的合伙企业份额并担任其有限合伙人，不参与基金管理。宏升成长二号为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金，主要从事股权投资业务，截至本招股说明书签署之日，宏升成长二号的基本情况如下：

企业名称	深圳宏升成长二号投资合伙企业（有限合伙）
注册地和主要经营地	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
执行事务合伙人	广东宏升投资管理有限公司
类型	有限合伙企业
成立日期	2016 年 12 月 7 日
经营范围	一般经营项目是：投资兴办实业（具体项目另行申报）；创业投资业务；创业投资咨询业务；投资咨询（不含限制项目）；投资顾问（不含限制项目）。

宏升成长二号于2019年7月投资广东通力定造股份有限公司，目前持有广东通力2.55%的股权。截至本招股说明书签署之日，广东通力的基本情况如下：

公司名称	广东通力定造股份有限公司
注册地和主要经营地	新兴县天堂镇新营
法定代表人	温国明
公司类型	股份有限公司(非上市、自然人投资或控股)
成立时间	1999-11-08
注册资本	23568.7 万元
经营范围	制造、销售各种白板纸、彩色包装用纸及其制品；废纸收购销售；货物和技术进出口；新产品、新工艺的研发与技术服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)
主营业务	特种彩色纸的研发、制造与销售，根据客户需求提供个性化的产品定制和加工服务

报告期内，除广东通力外，宏升成长二号不存在其他对外投资情况，宏升成长二号及广东通力与公司的主营业务不存在相同或相似的情况，与公司主要

客户、供应商不存在业务、资金往来。

③ 宁波梅山保税港区景祥凯征股权投资合伙企业（有限合伙）

广州思呈睿目前持有宁波景祥凯征2.81%的合伙企业份额并担任其有限合伙人，不参与基金管理。宁波景祥凯征为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金，主要从事股权投资业务，截至本招股说明书签署之日，宁波景祥凯征的基本情况如下：

企业名称	宁波梅山保税港区景祥凯征股权投资合伙企业（有限合伙）
注册地和主要经营地	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 B0691
执行事务合伙人	珠海景祥资本管理有限公司
类型	有限合伙企业
成立日期	2017 年 4 月 6 日
经营范围	股权投资。(未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务)（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

宁波景祥凯征于2020年6月投资中译语通科技股份有限公司，目前持有中译语通1.478%的股权。截至本招股说明书签署之日，中译语通的基本情况如下：

公司名称	中译语通科技股份有限公司
注册地和主要经营地	北京市石景山区石景山路 20 号 16 层 1601
法定代表人	黄松
公司类型	其他股份有限公司(非上市)
成立时间	2009 年 7 月 13 日
注册资本	41659.5291 万
经营范围	技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；翻译服务；信息咨询（不含中介）；企业管理咨询；公关策划；承办展览展示；会议服务；组织文化艺术交流活动（不含演出及棋牌娱乐）；租赁专用设备；计算机系统服务；计算机技术培训；销售计算机、软硬件及辅助设备、通讯设备、电子产品；设计、制作、代理、发布广告；艺术培训；技术进出口、货物进出口、代理进出口；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外）；教育咨询；信息服务业务（仅限互联网信息服务）不含信息搜索查询服务、信息社区服务、信息即时交互服务和信息保护和加工处理服务。（增值电信业务经营许可证有效期至 2024 年 03 月 19 日）；从事互联网文化活动；广播电视节目制作；人才中介服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；广播电视节目制作；人才中介服务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务	数据挖掘及数据分析，为客户提供大数据、数据分析、人工智能场景化应用解决方案

报告期内，除中译语通外，宁波景祥凯征不存在其他对外投资情况，宁波景祥凯征及中译语通与公司的主营业务不存在相同或相似的情况，与公司主要客户、供应商不存在业务、资金往来。”

二、宏升优选五号、珠海景瑞恒润出资人基本情况，穿透披露最终实际控制人、与发行人关系、是否与发行人客户或供应商存在业务或资金往来、是否存在股权代持或其他协议安排；前述机构的对外投资情况，是否投资与发行人主营业务相同或相似的企业、是否存在为发行人承担成本费用或与发行人存在其他未披露的利益安排等情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（八）其他机构股东基本情况”中补充披露以下内容：

“（八）其他机构股东基本情况

1、深圳前海宏升优选五号投资合伙企业（有限合伙）

本次发行前，宏升优选五号直接持有公司2.11%的股权，宏升优选五号基本情况如下：

（1）基本信息

企业名称	深圳前海宏升优选五号投资合伙企业（有限合伙）
注册地和主要经营地	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
执行事务合伙人	广东宏升投资管理有限公司
类型	有限合伙企业
成立日期	2016 年 7 月 21 日
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；创业投资业务；创业投资咨询业务；投资咨询（不含限制项目）；投资顾问（不含限制项目）。

（2）股权结构及实际控制人情况

截至本招股说明书签署之日，宏升优选五号的合伙人及出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	合伙企业份额比例	合伙人性质
1	张兴国	600.00	28.30%	有限合伙人
2	李亚君	300.00	14.15%	有限合伙人
3	陈燕冰	200.00	9.43%	有限合伙人
4	谭玉凤	200.00	9.43%	有限合伙人
5	秦抒扬	150.00	7.08%	有限合伙人

6	陈刚	100.00	4.72%	有限合伙人
7	王燕媚	100.00	4.72%	有限合伙人
8	杨卓弘	100.00	4.72%	有限合伙人
9	刘杰生	100.00	4.72%	有限合伙人
10	李健雄	200.00	9.43%	有限合伙人
11	广东宏升投资管理有限公司	70.00	3.30%	普通合伙人
合计		2,120.00	100.00%	-

其中普通合伙人广东宏升投资的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	出资比例
1	付恩平	2,200.00	44.00%
2	刘乐仁	1,650.00	33.00%
3	林斌	600.00	12.00%
4	陈刚	250.00	5.00%
5	黄卓芬	250.00	5.00%
6	罗国	50.00	1.00%
合　计		5,000.00	100.00%

付恩平持有广东宏升投资44%的股权，并担任执行董事，刘乐仁持有33%的股权，并担任总经理，二人系宏升优选五号的共同实际控制人。

报告期内，除付恩平担任公司董事以外，宏升优选五号出资人及其实际控制人与公司均不存在其他关联关系、与公司主要客户或供应商不存在业务或资金往来，其所持宏升优选五号的出资额不存在代持或其他协议安排。

（3）主营业务及与公司主营业务的关系

宏升优选五号设立以来主要从事股权投资业务，除投资了金钟股份外无其他对外投资情况，其持有的公司股份不存在股权代持或其他协议安排。宏升优选五号不存在为公司承担成本费用情形、与公司不存在其他未披露的利益安排等情形。

2、珠海景瑞恒润股权投资合伙企业（有限合伙）

本次发行前，珠海景瑞恒润直接持有公司2.66%的股权，珠海景瑞恒润基本情况如下：

（1）基本信息

企业名称	珠海景瑞恒润股权投资合伙企业（有限合伙）
注册地和主要经营地	珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-33005（集中办公区）
执行事务合伙人	珠海景瑞资本管理有限公司
类型	有限合伙企业
成立日期	2017 年 7 月 10 日
经营范围	合伙协议记载的经营范围：股权投资。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

（2）股权结构及实际控制人情况

截至本招股说明书签署之日，珠海景瑞恒润的出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	合伙企业份额比例	合伙人性质
1	焦萃丽	500.00	16.67%	有限合伙人
2	绍兴恒辰投资合伙企业（有限合伙）	500.00	16.67%	有限合伙人
3	赵友永	400.00	13.33%	有限合伙人
4	珠海景瑞资本管理有限公司	330.00	11.00%	普通合伙人
5	陈敏	300.00	10.00%	有限合伙人
6	广州诚协投资管理有限公司	300.00	10.00%	有限合伙人
7	王文明	200.00	6.67%	有限合伙人
8	马俊霞	170.00	5.67%	有限合伙人
9	胡长荣	100.00	3.33%	有限合伙人
10	王顺超	100.00	3.33%	有限合伙人
11	张志扬	100.00	3.33%	有限合伙人
合计		3,000.00	100.00%	-

其中普通合伙人珠海景瑞资本的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	出资比例
1	赵友永	600.00	60.00%
2	陆敏	400.00	40.00%
合　计		1,000.00	100.00%

赵永友持有珠海景瑞资本60%的股权，系珠海景瑞恒润的实际控制人。

机构股东绍兴恒辰投资合伙企业（有限合伙）的出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	合伙企业份额比例（%）	合伙人性质
1	沈振国	1,502.40	30.00%	普通合伙人
2	陆文龙	1,502.40	30.00%	有限合伙人
3	沈振兴	1,502.40	30.00%	有限合伙人
4	沈幼生	500.80	10.00%	有限合伙人
合计		5,008.00	100.00%	

法人股东广州诚协投资管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	广东民建实业有限公司	9,400.00	94.00%
2	黄家周	540.00	5.40%
3	魏凤琴	60.00	0.60%
合　计		10,000.00	100.00%

其中广东民建实业有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	黄家周	10,000.00	100.00%
合　计		10,000.00	100.00%

报告期内，珠海景瑞恒润出资人及其实际控制人与公司均不存在关联关系、与公司主要客户或供应商不存在业务或资金往来，其所持珠海景瑞恒润的出资额不存在代持或其他协议安排。

（3）主营业务及与公司主营业务的关系

珠海景瑞恒润设立以来主要从事股权投资业务，除投资金钟股份外无其他对外投资情况，其持有的公司股份不存在股权代持或其他协议安排。珠海景瑞恒润与公司客户或供应商不存在业务或资金往来，不存在为公司承担成本费用情形、与公司不存在其他未披露的利益安排等情形。”

三、股东肖泳林的基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否在发行人的主要客户、供应商拥有权益或任职

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（九）自然人股东肖泳林的基本情况”中补充披露以下内容：

“（九）自然人股东肖泳林的基本情况

本次发行前，肖泳林直接持有公司1.00%的股权。

肖泳林，男，1979年4月出生，身份证号码为44512119790428****，中国国籍，无永久境外居留权，硕士学历。曾任广州新新日用制品有限公司财务总监、副总经理；2010年10月至2013年2月，担任广州市昊志机电股份有限公司财务总监；2011年7月至今广州市昊志机电股份有限公司副总经理、董事会秘书；2015

年10月至今担任广州市昊志机电股份有限公司财务总监。2017年10月至今，兼任东莞市显隆电机有限公司董事，2017年12月至2019年12月，兼任安阳市昊聚企业管理有限公司董事；2018年2月至今，担任广州市昊志生物科技有限公司执行董事；2018年5月起至今，担任Novavision Group Spa董事长。

肖泳林与公司、控股股东广州思呈睿、实际控制人辛洪萍及公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

因受控股股东广州思呈睿委托制造口罩机，公司于2020年4月曾向肖泳林任职单位广州市昊志机电股份有限公司（深交所创业板上市公司，股票代码300248，以下简称“昊志机电”）采购口罩机的部件超声波焊接器，采购金额合计108万元（含税），采购价格依据当天昊志机电出货价格确定，与昊志机电其他客户的价格不存在重大差异，价格公允。截至2020年6月30日，肖泳林直接和间接持有昊志机电0.21%股份。除上述情况外，肖泳林未在公司的主要客户、供应商任职或拥有其他任何形式的权益，亦未与公司的其他主要客户和供应商发生资金往来、业务往来。”

四、员工持股平台的持股人员确定标准、设立以来人员变动情况（如有）、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、变更和终止的情形等内容，是否存在外部股东，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（十）发行人员工持股平台的相关情况”中补充披露以下内容：

“（十）发行人员工持股平台的相关情况

1、员工持股计划的人员构成及确定标准

珠海思普和珠海思普睿的合伙人均为公司内部职工，不存在外部股东，合伙人的选定依据为：在公司或其控股子公司任职，对公司的业务发展具有一定作用的董事、监事、高级管理人员、部门负责人及骨干人员等；未涉及任何刑事犯罪；不存在严重违反公司或其控股子公司规章制度或其与公司或其控股子公司签订的劳动合同/聘用协议的情形，也不曾违反其向公司或其控股子公司作

出的任何承诺。

珠海思普入股员工的具体情况详见本节“五、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）其他持有发行人5%以上股份的主要股东”之“1、辛洪燕”，珠海思普睿入股员工的具体情况详见本节“五、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业”之“1、珠海思普睿”。

2、员工持股平台的人员变动情况

2019年7月，珠海思普有限合伙人郑直因个人原因离职，依据合伙协议相关约定，郑直将其所持财产份额6万元全部转让予辛洪燕，转让价格为6.20万元；2020年4月，珠海思普有限合伙人邓粤华因个人原因离职，依据合伙协议相关约定，邓粤华将其所持财产份额36.3万元全部转让予辛洪燕，转让价格为38.27万元。除上述情况外，珠海思普自设立以来不存在其他人员变动情况。

珠海思普睿自设立以来不存在其他人员变动情况。

3、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法

根据珠海思普和珠海思普睿的合伙协议，珠海思普和珠海思普睿的管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法相同，具体如下：

（1）管理及决策模式

执行事务合伙人为合伙企业之普通合伙人，其他合伙人不执行合伙事务。执行事务合伙人拥有《合伙企业法》规定及本协议所约定执行合伙企业相关事务的决定权利，而无需进一步取得其他合伙人的同意。

（2）存续期及期满后所持有股份的处置办法

合伙企业的存续期为长期，因此不存在期满后处置股份情形。

（3）损益分配方法

全体合伙人依照实缴出资（指实际持有的已缴付出资额）比例分配利润。

4、变更和终止的情形

合伙企业有下列情形之一的，应当解散：（1）全体合伙人决定解散；（2）普通合伙人决定解散；（3）有限合伙人一方或数方严重违约，致使普通合伙人判断合伙企业无法继续经营；（4）合伙人已不具备法定人数满三十天；（5）本协议约定的合伙目的已经实现或者无法实现；（6）依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销；（7）本协议约定的解散事由出现；（8）法律、行政法规规定的其他原因。合伙企业清算办法应当按《合伙企业法》的规定进行清算。除合伙协议另有约定外，合伙企业财产在支付清算费用和职工工资、社会保险费用、法定补偿金以及缴纳所欠税款、清偿债务后的剩余财产，依照合伙协议有关利润分配的规定进行分配。

5、公司或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排的情况

旷忠华认购珠海思普40.5万元财产份额，因个人资金不足，向公司董事周剑借款7.5万元。由于金额较小，双方未就借款签订借款合同。旷忠华已于2018年初向周剑偿还前述借款的全部本金及利息合计8万元整。双方就该笔借款不存在任何争议、纠纷。双方确认，旷忠华系其所持珠海思普财产份额的真实持有人，不存在委托持股、信托持股的情况。除上述情况外，珠海思普全体合伙人均为自有资金或自筹资金出资，资金来源合法，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

王贤诚认购珠海思普睿60万元财产份额，因个人资金不足于2017年8月28日与公司董事周剑的配偶刘云芳签订《借款合同》，向刘云芳借款20万元，双方约定借款利息为年息10%，借款期限自2017年8月28日至2022年8月27日。截至本招股说明书签署之日，王贤诚已偿还10万元本金。双方就该笔借款不存在任何争议、纠纷。双方确认，王贤诚系其所持珠海思普睿财产份额的真实持有人，不存在委托持股、信托持股的情况。除上述情况外，珠海思普睿全体合伙人均为自有资金或自筹资金出资，资金来源合法，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。”

五、请申报会计师就股份支付权益工具公允价值确定是否合理、股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见

（一）2017 年股份支付相关股权公允价值的确定依据及其合理性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南的规定，对于以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当按照授予日权益工具的公允价值记入相关成本费用，相应增加资本公积，不确认其后续公允价值变动。由于公司系非上市公司，股权价格无公开的市场交易价格，故以其同一时间段内的外部财务投资者的入股价格作为公允价值。发行人员工持股平台向公司增资于 2017 年 8 月实施完毕，公司在同一时间段的股权变动情况如下：

1、2017 年 8 月，自然人周剑向公司增资。该次增资系周剑、刘云芳夫妇长期看好金钟股份，拟由持有公司子公司清远纳格的股权变为直接持有金钟有限股权，故在 2017 年 7 月周剑配偶刘云芳以清远纳格截至 2017 年 6 月 30 日的净资产为定价依据将其持有的清远纳格 40%股权转让给发行人，转让价款共计 1,080 万元，同时，周剑以等额资金向发行人增资，增资价格在金钟有限截至 2017 年 6 月 30 日净资产基础进行上浮，确定价格为 42 元/注册资本，按 2017 年 11 月整体变更为股份公司后的总股本计算的增资价格为 3.14 元/股。

2、2017 年 12 月，外部财务投资者深圳前海宏升优选五号投资合伙企业（有限合伙）、珠海景瑞恒润股权投资合伙企业（有限合伙）向公司增资，增资价格为 11.93 元/股，系以金钟股份的净利润为基础，结合公司所处行业特点、公司未来发展及成长性等因素，由各方协商，增资价格以 2018 年预估净利润 8,000.00 万元 12 倍市盈率计算确定。

基于上述增资背景，且自发行人员工持股平台向公司增资至外部财务投资者 2017 年 12 月向公司增资期间公司的业绩情况和变动预期、公司所处的市场环境未发生重大变化，故发行人以 2017 年 12 月引入外部财务投资者时的入股价格作为股权公允价值，上述公允价值的确定具备合理性。

2017 年公司员工持股平台珠海思普和珠海思普睿增资发行人涉及股权激励的股份、公允价值和实际 PE 倍数情况如下：

入股时	股改后	每股注	实际出	股份支	项目	PE 倍

间	折股数（万股）	册资本公允价值（元）	资金额（万元）	付费用（万元）	对应期间	扣除非经常性损益后每股收益	每股净资产	数
2017 年 8 月	226.35	11.9333	679.05	2,022.06	2017 年	0.84	3.42	14.21
					2018 年	0.76	4.09	15.70

2017 年发行人扣除非经常性损益后每股收益为 0.84 元，对应 PE 倍数为 14.21，2018 年发行人扣除非经常性损益后每股收益为 0.76 元，对应 PE 倍数为 15.70，稍高于宏升优选五号、珠海景瑞恒润增资价格计算依据的 12 倍市盈率。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（十）发行人员工持股平台的相关情况”中补充披露上述相关内容。

（二）股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定

1、股权激励涉及的人员名单、职务及入股情况

公司 2017 年员工持股平台入股涉及的股权激励人员名单、职务及持有的股份数具体如下：

序号	员工	职务	出资额（元）	股改后折股数（股）
1	王贤诚	财务总监、董事会秘书	600,000.00	200,000.00
2	晏辉	财务经理	420,000.00	140,000.00
3	彭芳	销售部业务国内组组长	57,000.00	19,000.00
4	梁敏玲	销售部文员	30,000.00	10,000.00
5	姚扑	行政部行政科主任	60,000.00	20,000.00
6	罗汉辉	司机	45,900.00	15,300.00
7	毕广柱	项目二部经理	195,000.00	65,000.00
8	李明	质量部经理助理	57,900.00	19,300.00
9	谭丹	项目二部副经理	78,000.00	26,000.00
10	毕贺昌	项目一部项目科副科长	28,500.00	9,500.00
11	罗锋	监事、技术部副经理	286,800.00	95,600.00
12	胡圣哲	技术部涂装工程师	130,800.00	43,600.00
13	钟锡建	技术部机械工程师	57,900.00	19,300.00
14	覃富能	开发部副经理	195,000.00	65,000.00
15	邱金潮	开发部 CAE 科科长	27,600.00	9,200.00
16	胥海洋	开发部 CAE 工程师	39,600.00	13,200.00
17	谢细平	模具部车间主任	86,100.00	28,700.00
18	陈琨	模具部模具设计师	45,600.00	15,200.00
19	沈华源	设备工程部设备科副科长	70,500.00	23,500.00

20	刘文超	监事、质量部经理	336,000.00	112,000.00
21	汤伟章	包装车间主任	86,100.00	28,700.00
22	黄旭良	技术部涂装工程师	79,500.00	26,500.00
23	唐志伟	清远纳格综合部经理	222,600.00	74,200.00
24	曾洪波	清远纳格质控科长	84,900.00	28,300.00
25	王云高	清远纳格会计	36,000.00	12,000.00
26	邓粤华	已离职	363,000.00	121,000.00
27	陈嘉林	内审部主管	67,500.00	22,500.00
28	夏美珍	销售部业务国外组组长	55,500.00	18,500.00
29	郑直	已离职	60,000.00	20,000.00
30	郑龙	行政部副经理	276,000.00	92,000.00
31	刘小斌	行政部后勤	48,600.00	16,200.00
32	何惟家	行政部招聘专员	60,000.00	20,000.00
33	黄科仕	监事、质量部质控科科长	195,900.00	65,300.00
34	蒋克敏	项目一部经理	369,000.00	123,000.00
35	曾志敏	项目二部项目科科长	58,500.00	19,500.00
36	刘娟	项目一部项目科科长	28,800.00	9,600.00
37	罗奕文	技术部工艺科副科长	127,500.00	42,500.00
38	齐思敏	技术部工艺科副科长	57,300.00	19,100.00
39	张志基	开发部经理	141,000.00	47,000.00
40	伍卓辉	模具部模具设计科长	29,100.00	9,700.00
41	肖君	模具部机加工组长	43,500.00	14,500.00
42	魏小强	开发部设计科副科长	109,500.00	36,500.00
43	张京广	模具部数控编程员	50,400.00	16,800.00
44	敖四平	生产部经理	352,500.00	117,500.00
45	龙昌发	生产部副经理	252,900.00	84,300.00
46	舒秀迪	喷粉车间主任	85,800.00	28,600.00
47	张许来	包装车间副主任	82,500.00	27,500.00
48	旷忠华	清远纳格电镀部经理	400,500.00	133,500.00
49	陆安波	清远纳格生产科车间主任	90,600.00	30,200.00
50	莫振武	清远金钟生产车间主任	27,300.00	9,100.00

注：2017 年 8 月员工持股平台向金钟有限增资时，金钟有限注册资本为 560.96 万元，2017 年 11 月金钟有限整体变更设立股份有限公司，变更后股份公司的股本为 7,500 万股，上表中股改后折股数的计算过程为：将员工持股平台入股时持有有限公司的出资额按上述比例折算为持有股改后股份公司股份数量，再乘以相关员工当时持有持股平台的财产份额比例。

2、股权激励确定依据

根据《企业会计准则讲解：企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付具有以下特征：1）股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易。

以股份为基础的支付可能发生在企业与股东之间、合并交易中的合并方与被合并方之间或者企业与其职工之间，其中，只有发生在企业与其职工或向企业提供服务的其他方之间的交易，才可能符合股份支付准则对股份支付的定义。2）股份支付是以获取职工或其他方服务为目的交易。企业在股份支付交易中意在获取其职工或其他方提供的服务（费用）或取得这些服务的权利（资产）。企业获取这些服务或权利的目的在于激励企业职工更好地从事生产经营以达到业绩条件，不是转手获利等。3）股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

因此，要对股份支付进行会计确认及计量必须确认以下两个条件是否符合：

（1）企业授予职工的公司的权益工具是为了获取职工或其他方的服务，而不是其他目的；

（2）授予的权益工具的公允价值能够可靠计量。

公司员工持股平台向公司增资时，其合伙人均任职于公司，为公司骨干人员，公司向其授予权益工具系为了获取其服务，且公允价值能够可靠计量，属于《企业会计准则》及相关规定所述的股份支付事项，因此应确认股份支付。

3、股份支付费用的核算过程

出资人	股改后折股数(万股)	每股注册资本公允价值(元)	实际出资金额(万元)	价格差异（万元）	应确认股份支付费用（万元）
	A	B	C	D=A×B-C	E=D
王贤诚	20.00	11.9333	60.00	178.67	178.67
晏辉	14.00	11.9333	42.00	125.07	125.07
彭芳	1.90	11.9333	5.70	16.97	16.97
梁敏玲	1.00	11.9333	3.00	8.93	8.93
姚扑	2.00	11.9333	6.00	17.87	17.87
罗汉辉	1.53	11.9333	4.59	13.67	13.67
毕广柱	6.50	11.9333	19.50	58.07	58.07
李明	1.93	11.9333	5.79	17.24	17.24
谭丹	2.60	11.9333	7.80	23.23	23.23
毕贺昌	0.95	11.9333	2.85	8.49	8.49
罗锋	9.56	11.9333	28.68	85.40	85.40
胡圣哲	4.36	11.9333	13.08	38.95	38.95
钟锡建	1.93	11.9333	5.79	17.24	17.24

覃富能	6.50	11.9333	19.50	58.07	58.07
邱金潮	0.92	11.9333	2.76	8.22	8.22
胥海洋	1.32	11.9333	3.96	11.79	11.79
谢细平	2.87	11.9333	8.61	25.64	25.64
陈琨	1.52	11.9333	4.56	13.58	13.58
沈华源	2.35	11.9333	7.05	20.99	20.99
刘文超	11.20	11.9333	33.60	100.05	100.05
汤伟章	2.87	11.9333	8.61	25.64	25.64
黄旭良	2.65	11.9333	7.95	23.67	23.67
唐志伟	7.42	11.9333	22.26	66.29	66.29
曾洪波	2.83	11.9333	8.49	25.28	25.28
王云高	1.20	11.9333	3.60	10.72	10.72
邓粤华	12.10	11.9333	36.30	108.09	108.09
陈嘉林	2.25	11.9333	6.75	20.10	20.10
夏美珍	1.85	11.9333	5.55	16.53	16.53
郑直	2.00	11.9333	6.00	17.87	17.87
郑龙	9.20	11.9333	27.60	82.19	82.19
刘小斌	1.62	11.9333	4.86	14.47	14.47
何惟家	2.00	11.9333	6.00	17.87	17.87
黄科仕	6.53	11.9333	19.59	58.33	58.33
蒋克敏	12.30	11.9333	36.90	109.88	109.88
曾志敏	1.95	11.9333	5.85	17.42	17.42
刘娟	0.96	11.9333	2.88	8.58	8.58
罗奕文	4.25	11.9333	12.75	37.97	37.97
齐思敏	1.91	11.9333	5.73	17.06	17.06
张志基	4.70	11.9333	14.10	41.99	41.99
伍卓辉	0.97	11.9333	2.91	8.67	8.67
肖君	1.45	11.9333	4.35	12.95	12.95
魏小强	3.65	11.9333	10.95	32.61	32.61
张京广	1.68	11.9333	5.04	15.01	15.01
敖四平	11.75	11.9333	35.25	104.97	104.97
龙昌发	8.43	11.9333	25.29	75.31	75.31
舒秀迪	2.86	11.9333	8.58	25.55	25.55
张许来	2.75	11.9333	8.25	24.57	24.57
旷忠华	13.35	11.9333	40.05	119.26	119.26
陆安波	3.02	11.9333	9.06	26.98	26.98
莫振武	0.91	11.9333	2.73	8.13	8.13
合计	**226.35**	**-**	**679.05**	**2,022.06**	**2,022.06**

注：上表中，每股注册资本公允价值按照 2017 年 12 月引入外部财务投资者时的价格计算，该次增资中，外部财务投资者增资 377.0950 万股，各股东以货币出资 4,500.00 万元，每股

价格= 4,500.00 /377.0950=11.9333 元。

公司实际控制人辛洪萍作为珠海思普睿的普通合伙人、持股 5%以上的股东辛洪燕作为珠海思普的普通合伙人参与了 2017 年 8 月员工持股平台向公司增资。本次增资前，辛洪萍直接持有公司 13.33%的股权，通过广州思呈睿持有公司 53.31%的股权，合计直接或间接持有公司 66.64%的股权；本次增资后，辛洪萍直接持有公司 12.73%的股权，通过广州思呈睿持有公司 50.91%的股权，通过珠海思普睿持有公司 1.01%的股权，合计直接或间接持有公司 64.65%的股权，其所持公司的股权比例降低了 1.99%。本次增资前，辛洪燕直接持有公司 2.86%的股权，通过广州思呈睿持有公司 11.42%的股权，合计直接或间接持有公司 14.28%的股权；本次增资后，辛洪燕直接持有公司 2.73%的股权，通过广州思呈睿持有公司 10.91%的股权，通过珠海思普睿持有公司 0.47%的股权，合计直接或间接持有公司 14.11%的股权，其所持公司的股权比例降低了 0.17%。鉴于公司实际控制人辛洪萍、5%以上的股东辛洪燕通过本次增资所持公司的持股比例降低，因此，辛洪萍、辛洪燕本次通过员工持股平台增资的行为不需要确认股份支付。

综上，公司 2017 年 8 月员工持股平台向公司增资时涉及股权激励的员工持股共计 226.35 万股，共需确认股份支付 2,022.06 万元。由于本次员工持股平台入股时，未明确约定激励对象的服务期等限制条件的，因此，公司将上述股份支付费用 2,022.06 万元一次性计入 2017 年度管理费用，并作为偶发事项计入非经常性损益，相应增加资本公积 2,022.06 万元。上述会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、核查广州思呈睿、佛山景祥汇利、宏升成长二号、宁波景祥凯征、宏升优选五号、珠海景瑞恒润的营业执照、公司章程合伙协议以及自 2017 年以来的财务报表、银行流水；

2、访谈佛山景祥汇利、宏升成长二号、宁波景祥凯征、宏升优选五号、珠海景瑞恒润的执行事务合伙人或其委派代表；

3、通过企查查核查佛山景祥汇利、宏升成长二号、宁波景祥凯征、珠海景

瑞恒润、宏升优选五号相关信息，核查了发行人主要客户、供应商的工商登记信息；

4、核查佛山景祥汇利、宏升成长二号、宁波景祥凯征对外投资的投资协议；

5、查阅北京青云科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在科创板上市的《招股说明书》等预披露文件；

6、取得并核对了《广州市金钟汽车零件股份有限公司客户/供应商访谈记录》；

7、取得广州思呈睿对外投资情况的说明、发行人的说明；取得北京青云、中译语通、广东通力的说明；

8、查珠海景瑞恒润、宏升优选五号的合伙协议及其填写的《广州市金钟汽车零件股份有限公司非自然人股东情况调查表》；

9、查阅珠海景瑞恒润机构合伙人绍兴恒辰投资合伙企业有限合伙的合伙协议、珠海景瑞资本管理有限公司、广州诚协投资管理有限公司的公司章程以及宏升优选五号的机构合伙人广东宏升投资管理有限公司的公司章程；

10、核查中国证券投资基金业协会私募基金管理人信息公示情况；

11、访谈宏升优选五号、珠海景瑞恒润的各出资人，核查合伙人出资人出资凭证；

12、取得股东肖泳林填写的调查问卷、出具的说明并核对了其身份证，查阅了其任职单位昊志机电的相关公告文件；

13、取得并核对了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的填写的调查问卷；

14、核查了发行人报告期内的往来款项明细表；

15、在企查查检索并核对了发行人主要客户、供应商的工商登记信息，取得并核对了员工持股平台的工商档案，访谈公司管理层、持股平台执行事务合伙人；

16、取得并核对了发行人及其控股子公司员工花名册、持股平台出资人的劳动合同；核查了持股平台出资人的出资凭证及相应银行卡在出资日前后 3 个月，即合计半年的银行流水；取得并核对了作为员工持股平台合伙人的员工出具的说

明。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、广州思呈睿所投资的合伙企业及相关合伙企业对外投资的企业与发行人的主营业务不存在相同或相似的情况，与发行人主要客户、供应商不存在业务往来、资金往来的情况。

2、发行人机构股东宏升优选五号最终实际控制人为付恩平与刘乐仁，珠海景瑞恒润最终实际控制人为赵友永，上述机构股东及自然人均与发行人主要客户和供应商不存在业务或资金往来；持有发行人股份不存在股权代持或其他协议安排；宏升优选五号、珠海景瑞恒润除投资发行人外，无其他对外投资；不存在为发行人承担成本费用或与发行人存在其他未披露的利益安排等情形。

3、发行人的自然人股东肖泳林与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排；2020 年 1-6 月，发行人曾向肖泳林任职的昊志机电采购口罩机配件，相关交易定价公允，截至 2020 年 6 月 30 日肖泳林直接和间接持有昊志机电 0.21%股份。除此之外，肖泳林与发行人的主要客户、供应商、其他合作单位不存在任职关系或拥有其任何形式的权益，未与其发生资金往来、业务往来。

4、发行人员工持股平台的持股人员设有明确标准，持股平台对管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法做了明确约定；公司持股平台不存在外部股东；除公司董事周剑及其配偶刘云芳为持股平台员工提供过借款外，其他持股人员均为自有资金或自筹资金出资，不存在发行人或其他第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师获取 2017 年 8 月珠海市思普睿投资合伙企业（有限合伙）、珠海市思普投资合伙企业（有限合伙）时的投资者名单、入股价格、股东职务，以及股份支付公允价值的确定方法；复核股份支付金额计算是否正确；并对相关人员

进行了访谈。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人股份支付权益工具公允价值确定合理、股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2.关于关联方及关联交易

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人存在多家关联方注销的情形。

（2）发行人多名董事、高级管理人员及核心技术人员曾在广州市特威机械制造有限公司（以下简称特威机械）和广州市天河金钟五金厂（以下简称金钟五金厂）任职。

（3）清远纳格成立于 2013 年 7 月 2 日，刘云芳持股比例为 40%。2017 年 8 月，金钟有限收购刘云芳持有的清远纳格 40%的股权。上述股权转让完成后，清远纳格成为发行人全资子公司。

请发行人：

（1）披露报告期内关联公司注销的原因，注销后资产、业务、人员的去向，是否存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，前述企业存续期间是否存在重大违法行为；

（2）完整说明发行人董事、监事、高级管理人员在特威机械的任职情况，特威机械被吊销是否影响其在发行人处的任职资格；

（3）披露特威机械和金钟五金厂的简要历史沿革，与发行人的关系，是否与发行人从事类似或相同的业务，与发行人的供应商和客户是否重叠，发行人是否承接特威机械和金钟五金厂相关客户、业务、人员、资产和技术，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（4）披露清远纳格的简要历史沿革、股权转让的定价依据及公允性，说明刘云芳的基本情况、工作履历，是否在发行人的主要客户、供应商拥有权益或

任职，是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司；

（5）结合发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的工作履历，说明并披露该等人员是否存在违反原任职单位竞业禁止和保密协议的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内关联公司注销的原因，注销后资产、业务、人员的去向，是否存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，前述企业存续期间是否存在重大违法行为

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方与关联关系”之“（六）曾经的主要关联方”中补充披露以下内容：

“……

报告期内注销的发行人关联公司为8家，具体情况如下所示：

序号	关联方名称	注销时间	注销原因	资产处置方式	业务安排	人员安排
1	广州市特威机械制造有限公司	2018.11.21	该公司于 1998 年底停止生产经营活动，由于未在规定的期限内参加年检，于 2001 年 7 月被吊销营业执照，后因不再经营予以注销。	无剩余资产	无业务	注销前已无人员
2	上海学庆科技有限公司	2019.3.7	该公司原计划作为投资平台，但从设立之日起未开展实质性的经营活动，因此予以注销	无剩余资产	无业务	注销前已无人员
3	江西煜文教育科技有限公司	2019.9.20	该公司原计划从事江西市场的中小学教育信息化业务，但从设立之日起未开展实质性的经营活动，因此予以注销	无剩余资产	无业务	注销前有职工 1 人，已就职于其他公司
4	青岛英凯尔能源技术有限公司	2019.1.31	该公司由于经营情况不佳，注销前 2 年就已停止生产经营活动，并于 2019 年 1 月注销	无剩余资产	无业务	注销前已无人员
5	深圳前海宏升鼎盛	2018.12.10	该企业为备案登记的私募基金，后由于所投资的企业	剩余资产由各	无业务	注销前已无人

	股权投资合伙企业（有限合伙）		撤回了 IPO 申请，并回购了该私募基金持有的股份，投资标的未成功实现上市，因此予以注销	出资人按出资额分配		员
6	樟树市宏业投资管理中心（有限合伙）	2018.4.20	该企业主营业务为股权投资，但从设立之日起未开展实质性业务，同时该企业注册地的税收优惠政策失效，因此予以注销	剩余资产由各出资人按出资额分配	无业务	注销前已无人员
7	广州市星巴图商务咨询有限公司	2018.1.9	该企业主要从事房产销售代理，由于经营不善，停止相关经营活动，并予以注销	剩余资产报废处理	无业务	注销前已无人员
8	中清控股（广州）有限公司	2020.6.23	该企业原计划从事农业项目相关的技术服务，但从设立之日起未开展实质性业务，因此予以注销	无剩余资产	无业务	注销前已无人员

此外，公司董事周剑的弟弟周斌持有50%的股权并担任监事的广州领顾商务策划有限公司于2020年9月2日注销完毕，该公司主要从事商务策划及税务筹划，由于经营不善，停止相关营业活动，并予以注销。该公司注销前已无人员、无剩余资产。

上述企业注销后的资产、业务和人员不存在由发行人控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，上述企业存续期间内不存在重大违法违规行为。”

二、完整说明发行人董事、监事、高级管理人员在特威机械的任职情况，特威机械被吊销是否影响其在发行人处的任职资格

1995 年 9 月至 1998 年 12 月，辛洪萍在特威机械担任执行董事兼经理；1998 年 11 月至 2004 年 4 月，辛洪燕在特威机械担任人事行政部经理。除辛洪萍和辛洪燕的上述任职外，发行人的其他董事、监事和高级管理人员未在特威机械担任职务。

根据《公司法》第一百四十六条，担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员。特威机械被吊销营业执照之日为 2001 年 7 月 20 日，当时辛洪萍为法定代表人，自特威机械被吊销营业执照之日至今已逾三年，不会影响辛洪萍在发行人处担任董事、高级管理人员的任职资格。此外，特威机械被吊销营业执照时，辛洪燕未担任法定代表

人，其曾经在特威机械任职不会影响在发行人处担任董事、高级管理人员的任职资格。

综上，特威机械被吊销不影响公司董事、监事和高级管理人员在发行人处的任职资格。

三、披露特威机械和金钟五金厂的简要历史沿革，与发行人的关系，是否与发行人从事类似或相同的业务，与发行人的供应商和客户是否重叠，发行人是否承接特威机械和金钟五金厂相关客户、业务、人员、资产和技术，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业”之“2、广州市特威机械制造有限公司”中修改并披露以下内容：

“2、广州市特威机械制造有限公司

（1）基本情况

企业名称	**广州市特威机械制造有限公司**
注册地址	**广州市员村一横路石东乡隔公山村顶南富大街 12 号**
法定代表人	**辛洪萍**
成立日期	**1995 年 3 月 30 日**
注销日期	**2018 年 11 月 21 日**
经营范围	**制造、加工汽车零部件。批发和零售贸易（国家专营专控商品除外）。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)**

（2）历史沿革

① 特威机械设立

1995年2月15日，辛洪萍、薛金庭共同签署《私营有限责任公司章程》，约定出资50万元设立特威机械，其中辛洪萍出资25万元，薛金庭出资25万元。1995年5月29日，天河会计师事务所出具“穗（天师验）字（95）0308号”《企业法人验资证明书》,验证特威机械已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币50万元。

1995年3月30日，特威机械经广州市工商行政管理局核准设立登记，取得注册号为穗SI00390的企业法人营业执照。特威机械设立时，股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	辛洪萍	25.00	50.00
2	薛金庭	25.00	50.00
合　计		50.00	100.00

此后该公司的股权未发生过变更。

② 特威机械吊销及注销

由于未在规定的期限内参加年检，2001年7月，特威机械被吊销营业执照。2018年11月21日，广州市工商行政管理局出具“（穗）工商内销字【2018】第01201811215018号”《企业核准注销登记通知书》，核准特威机械注销登记。

（3）与发行人的关系

特威机械主要从事车轮螺母的生产、加工和销售，与发行人同属于汽车内外装饰件行业，但具体产品以及相关产品的生产工艺、使用的原材料以及主要客户等与发行人有较大差异，特威机械的实际经营期限为1995年至1998年，经营期限内发行人尚未成立。特威机械的供应商和客户与发行人主要客户、供应商不重叠，特威机械注销时已无相关客户、业务、人员、资产和技术，发行人未承接特威机械相关客户、业务、人员、资产和技术，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

3、广州市天河金钟五金厂

（1）基本情况

企业名称	广州市天河金钟五金厂
注册地址	广州市天河区长湴村白沙水路 121 号(16)
投资人	李小敏
成立日期	2001 年 8 月 22 日
注销日期	2013 年 2 月 8 日
经营范围	加工、销售：五金模具、五金配件。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

（2）历史沿革

① 金钟五金厂设立

2001年8月22日，金钟五金厂经广州市工商行政管理局天河分局核准设立登记，取得注册号为440106210070O的个人独资企业营业执照。金钟五金厂设立时，股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李小敏	10.00	100.00
合　计		10.00	100.00

金钟五金厂的实际出资人为辛洪萍、辛洪燕和李小敏，实际出资比例如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	辛洪萍	7.00	70.00
2	辛洪燕	1.50	15.00
3	李小敏	1.50	15.00
合　计		10.00	100.00

金钟五金厂存续期间股权未发生过变更。

② 金钟五金厂注销

2013年2月8日，广州市工商行政管理局天河分局出具“（穗）登记内销字【2013】第06201301310170号”《企业核准注销登记通知书》，核准金钟五金厂注销登记。

（3）与发行人的关系

金钟五金厂主要从事轮毂装饰盖的生产、加工和销售，与发行人从事的业务相似，但相关产品的生产工艺、供应商、客户群体等与发行人有较大差异，金钟五金厂主要采用手工作业方式进行产品生产，且没有整车厂商客户，产品全部面向售后市场。金钟五金厂的供应商与发行人主要供应商不重叠，发行人的主要客户立中车轮、万丰奥威曾为金钟五金厂的客户。金钟五金厂的实际经营期限为2001年至2007年，发行人自2007年开始陆续承接金钟五金厂的主要客户和业务，并承接了部分人员；由于金钟五金厂的原有资产、技术已不再适合新的产品生产工艺和生产模式，因此发行人未承接相关资产和技术；发行人与金钟五金厂之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

四、披露清远纳格的简要历史沿革、股权转让的定价依据及公允性，说明刘云芳的基本情况、工作履历，是否在发行人的主要客户、供应商拥有权益或任职，是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司

（一）披露清远纳格的简要历史沿革、股权转让的定价依据及公允性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司及分公司情况”之“（一）清远纳格”之“2、历史沿革”中修改披露以下内容：

“2、历史沿革

（1）清远纳格设立

2013年6月20日，金钟有限、刘云芳共同签署《清远市纳格汽车零件制造有限公司章程》，约定出资200万元设立清远纳格，其中金钟有限出资120万元，刘云芳出资80万元。2013年6月19日，清远市德恒会计师事务所（普通合伙）出具“德恒会验字[2013]047号”《清远市纳格汽车零件制造有限公司2013年验资报告》，验证截至2013年6月18日止，清远纳格已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币200万元。

2013年7月2日，清远纳格经清远市清新区工商行政管理局核准设立登记，取得注册号为441827000026444的企业法人营业执照。清远纳格设立时，股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘云芳	80.00	40.00
2	金钟有限	120.00	60.00
合　计		200.00	100.00

（2）2017年7月，清远纳格股权转让

2017年7月28日，清远纳格股东会作出决议，同意股东刘云芳将其持有的清远纳格40%的股权（即80万元出资额）以1,080万元的价格全部转让给金钟有限。同日，金钟有限与刘云芳签署了股权转让协议。2017年8月9日，清远纳格在清远市清新区市场监督管理局办理了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，清远纳格的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	金钟有限	200.00	100.00
合　计		200.00	100.00

刘云芳将其持有的清远纳格40%的股权以1,080万元的价格全部转让给金钟有限，交易价格以截至2017年6月30日清远纳格的净资产2,679.87万元为基础，经双方协商确定。清远纳格主要为金钟股份从事电镀加工业务，业务相对稳定，交易双方以净资产为基础协商作价确认，定价公允。”

（二）说明刘云芳的基本情况、工作履历，是否在发行人的主要客户、供应商拥有权益或任职，是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司

1、刘云芳的基本情况、工作履历

刘云芳，女，1973 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，为发行人董事周剑配偶。1997 年 9 月至 1998 年 8 月，刘云芳于中保人寿广州五羊新城支公司担任行政部文员；1998 年 9 月至 1999 年 4 月，于天音通信控股股份有限公司广州分公司担任总经理秘书；1999 年 5 月至今，于广州华都会计师事务所有限公司担任出纳。

2、刘云芳的对外投资情况

截至本回复出具之日，刘云芳的对外投资情况如下所示：

序号	企业名称	持股比例	主营业务
1	深圳宏升成长二号投资合伙企业（有限合伙）	3.1447%	创业投资

刘云芳与金钟股份控股股东广州思呈睿均为宏升成长二号的有限合伙人，该合伙企业主营业务为创业投资，共 17 个合伙人，出资额合计 3,180 万元。除上述合伙企业外，刘云芳不存在其他对外投资情况。截至本回复出具之日，宏升成长二号仅投资了广东通力，广东通力主营业务与金钟股份不存在相同或相似的情形，与金钟股份及其主要客户、供应商不存在业务、资金往来。

刘云芳的配偶周剑为发行人董事，周剑的其他任职及对外投资情况如下：

序号	企业名称	持股比例	主营业务	任职情况

1	广州华都会计师事务所有限公司	31.00%	审计服务	副主任会计师
2	广州华都税务师事务所有限公司	47.50%	税务咨询服务	副所长
3	广州华振企业管理咨询有限公司	25.00%	管理咨询服务	副总经理

综上，刘云芳、周剑夫妇未在发行人的主要客户、供应商拥有权益或任职，未持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，未控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司。

五、结合发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的工作履历，说明并披露该等人员是否存在违反原任职单位竞业禁止和保密协议的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的工作履历已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况”披露，根据上述人员的履历，其在公司或公司子公司的任职情况如下：

姓名	职务	在公司的任职期间
辛洪萍	董事长、总经理	2004 年 5 月公司设立至今
辛洪燕	董事、副总经理	2004 年 5 月公司设立至今
周剑	董事	董事，不参与公司日常经营管理
付恩平	董事	董事，不参与公司日常经营管理
郭葆春	独立董事	独立董事，不参与公司日常经营管理
刘惠好	独立董事	独立董事，不参与公司日常经营管理
胡志勇	独立董事	独立董事，不参与公司日常经营管理
罗锋	监事会主席、技术部副经理、核心技术人员	2013 年 5 月至今
黄科仕	监事、质量部质控科科长	2006 年 3 月至今
刘文超	职工代表监事、质量部经理	2017 年 4 月至今
王贤诚	财务总监、董事会秘书	2016 年 6 月至今
陆林	副总经理	2020 年 3 月至今
李小敏	技术总监、核心技术人员	2004 年 5 月公司设立至今
张志基	开发部经理、核心技术人员	2005 年 9 月至今
旷忠华	清远纳格电镀部经理、核心技术人员	2004 年 5 月公司设立至今

从任职时间来看，上述人员中，除不参与公司日常经营管理的董事外，仅陆林在公司任职时间较短，其他人员在公司的任职时间均已超过 3 年，任职期间均

未因竞业禁止或保密协议相关事项而与原任职单位发生纠纷或潜在纠纷。从原任职单位从事的业务来看，除罗锋、刘文超、陆林曾供职于发行人同行业或上下游行业公司外，其他人员的原任职单位均非发行人同行业或上下游行业公司。

根据刘文超曾任职单位英华利汽车零部件（赣州）有限公司出具的说明，其在该公司任职期间未签署竞业禁止和保密协议，双方不存在争议、纠纷或潜在纠纷；根据陆林曾任职单位通用汽车（中国）投资有限公司广州分公司出具的说明，其在金钟股份的任职不违反与该公司签署的竞业禁止和保密协议，双方不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

根据陆林出具的说明，陆林于 2019 年 6 月至 2020 年 1 月在华为技术有限公司担任全球采购认证中心质量认证高级工程师，其与华为技术有限公司约定了竞业限制义务和保密义务。该等义务限于通信技术研发、通信设备制造领域，未限制其在汽车零配件制造行业以及公司任职。陆林自华为技术有限公司离职后，华为技术有限公司亦未向其支付竞业限制补偿金。陆林在公司任职不违反与华为技术有限公司达成的竞业限制义务和保密义务，其本人与华为技术有限公司不存在纠纷或潜在纠纷。

根据发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员出具的说明，其在发行人处任职不存在违反原任职单位竞业禁止和保密协议的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人已在招股说明书“第五节 ”之“七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在同行业或上下游行业公司的任职情况”中补充披露以下内容：

“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在同行业或上下游行业公司的任职情况

2012年8月至2013年2月，罗锋以应届毕业生身份进入北京科旭汽车部件有限公司并担任质量技术员；2014年7月至2017年3月刘文超在英华利汽车零部件（赣州）有限公司担任质量部经理；2008年4月至2019年5月，陆林在通用汽车（中国）投资有限公司担任全球采购与供应链质量高级工程师。罗锋、刘文超和陆林曾供职的上述企业为公司同行业或上下游行业企业，刘文超未与前述单位签署竞

业禁止和保密协议，罗锋和陆林不存在违反原任职单位竞业禁止和保密协议的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

除上述情形外，公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未在公司同行业或上下游行业企业任职，其在发行人处任职不存在违反原任职单位竞业禁止和保密协议的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。”

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、取得已注销关联公司的工商资料、注销资料；访谈已注销关联公司的实际控制人、清算负责人或股东，了解相关公司注销前的资产和人员情况、存续期间的是否合法经营；

2、通过互联网检索方式，核查已注销关联公司是否存在违法违规情况；

3、核查了发行人报告期内往来款项明细；

4、查阅了清远纳格的工商档案，股权转让协议，并对清远纳格原股东刘云芳进行了访谈；

5、取得并查验了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员填写的调查问卷，确认其工作履历；

6、取得了在公司任职不足 10 年的相关人员出具的确认函，取得了陆林原工作单位通用汽车（中国）投资有限公司广州分公司、刘文超原工作单位英华利汽车零部件（赣州）有限公司出具的说明；

7、通过网络搜索核查相关人员曾任职的同行业或上下游公司是否持有上述人员为发明人的知识产权；

8、通过网络搜索核查发行人、相关人员与前述人员原单位的是否存在纠纷。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、报告期内关联公司注销的原因具备合理性，注销后资产、业务、人员不存在由发行人控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，相关企业存续期间

不存在重大违法行为。

2、发行人董事辛洪萍、辛洪燕曾在特威机械任职，特威机械被吊销营业执照之日至今已逾三年，不会影响辛洪萍在发行人处的任职资格。

3、特威机械主要从事车轮螺母的生产、加工和销售，与发行人从事的业务相似，同属于汽车内外装饰件行业，但相关产品的生产工艺、使用的原材料等与发行人有较大差异；特威机械经营期间发行人尚未成立，特威机械的供应商和客户与发行人主要客户、供应商不重叠；特威机械注销时停止营业多年，发行人未承接特威机械相关客户、业务、人员、资产和技术，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

4、金钟五金厂主要从事轮毂装饰盖的生产、加工和销售，与发行人从事的业务相同，但相关产品的生产工艺、客户群体等与发行人有较大差异，金钟五金厂主要采用手工作业的生产方式，且没有整车厂商客户，产品全部面向售后市场。金钟五金厂的供应商与发行人主要供应商不重叠，发行人的主要客户立中车轮、万丰奥威曾为金钟五金厂的客户。发行人承接了金钟五金厂的主要客户和业务，并承接了部分人员，未承接相关资产和技术；发行人与金钟五金厂之间不存在纠纷或潜在纠纷。

5、刘云芳将其持有的清远纳格 40%股权以 1,080 万元的价格全部转让给金钟有限，作价依据为截至 2017 年 6 月 30 日清远纳格的净资产，该对价符合清远纳格当时的经营现状，并经交易双方协商确认，转让价格公允。刘云芳为发行人董事周剑配偶，周剑、刘云芳夫妇未在发行人的主要客户、供应商拥有权益或任职，未持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，未控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司。

6、部分高管及核心技术人员曾在发行人同行业或上下游公司任职，相关人员不存在违反原任职单位竞业禁止和保密协议的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

3.关于未办理产权土地

申报材料显示：

（1）发行人花都生产基地位于广州市花都区炭步镇东风大道西侧，占地 1.6853 公顷，花都地块原为广州市花都区炭步镇民主村农民集体所有，经过征地及两次流转后由发行人实际占用和使用，由于历史原因，公司尚未取得前述地

块的土地使用权属证书。

（2）发行人在花都地块自建的面积共计约 17,000 平方米的厂房和员工宿舍亦因前述原因而未能取得权属证书。

（3）2020 年 5 月 11 日，广州市花都区住房和城乡建设局出具《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》（花更新复[2020]3 号），同意发行人“以‘自行改造’方式实施微改造”，采用协议出让方式供地。目前，公司正按相关流程办理用地和报建手续。

请发行人：

（1）披露截至问询函回复日，用地、报建手续和产权证书等办理的进展情况，是否存在重大障碍，预计办理时限；

（2）说明《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》中“采用协议出让方式供地”的含义，发行人是否需要为该地块额外支付土地出让费用或其他重大支出，补充披露发行人为取得该地块产权证书所需支付的费用情况及对发行人经营业绩的影响；

（3）分别披露未办理产权的厂房和宿舍的面积及占比，相关厂房涉及主要产品、产能及占比情况、实现的收入和利润情况，结合前述情况分析并披露前述厂房和宿舍是否存在搬迁或拆除风险，并测算搬迁周期和搬迁费用，说明对发行人生产经营的影响。

（4）说明并披露发行人集体建设用地的使用是否符合《土地管理法》等法律法规的规定、是否存在被处罚风险、是否构成重大违法行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露截至问询函回复日，用地、报建手续和产权证书等办理的进展情况，是否存在重大障碍，预计办理时限

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”之“1、土地使用权”之“（2）尚未取得土地使用权证的宗地”之“② 花都地块用地、报建手续和产权证书等办理的进展情

况”披露以下内容：

“② 花都地块用地、报建手续和产权证书等办理的进展情况

公司于2020年8月28日取得了花都住建局出具的复函：花都住建局已于2020年5月11日对三旧改造实施方案进行批复，并将实施方案和批复文件报送广州市住房城乡建设局备案，下一步将开展用地红线报批工作，根据各单位职能分工，由花都规资局负责用地红线报批工作；花都住建局将积极配合并协助公司准备材料，加快推进上述地块完善历史用地征收手续。截至2020年8月28日，花都住建局无搬迁或拆除相关地上建筑物的计划。

公司于2020年9月3日取得花都规资局出具的复函:花都规资局目前正在对公司完善历史用地手续的申请进行审核，公司可根据花都规资局的要求继续履行相关程序；公司取得上述地块产权证明所需办理的后续手续包括：取得用地批复、完成土地征收手续、通过协议出让取得国有土地使用权并签订《国有建设用地使用权出让合同》、缴交全额土地出让金及税费、申请办理《不动产权证书》;公司就上述地块取得产权证明不存在重大障碍,预计公司可于2021年完善并取得土地产权证明。用地程序办理完成后，公司方可履行报建手续。”

二、说明《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》中“采用协议出让方式供地”的含义，发行人是否需要为该地块额外支付土地出让费用或其他重大支出，补充披露发行人为取得该地块产权证书所需支付的费用情况及对发行人经营业绩的影响

《协议出让国有土地使用权规定》第二条第二款规定：“本规定所称协议出让国有土地使用权，是指国家以协议方式将国有土地使用权在一定年限内出让给土地使用者，由土地使用者向国家支付土地使用权出让金的行为。”《广东省国土资源厅关于深入推进“三旧”改造工作的实施意见》（粤国土资规字〔2018〕3号）规定：“涉及“三旧”改造的供地，属政府收购储备后再次供地的，必须以招标拍卖挂牌方式出让，其余可以协议方式出让。”根据花都规资局的说明，《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》中“采用协议出让方式供地”与《协议出让国有土地使用权规定》第二条第二款规定中“协议出让国有土地使用权”的含义相同，发行人可通过协议出让方式与广州市规划

和自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》，并按《国有建设用地使用权出让合同》的约定缴交土地出让金及税费后，可申请办理不动产权证书。

《广州市深入推进城市更新工作实施细则》（穗府办规〔2019〕5 号）第二十六条规定："原以划拨方式取得的和完善历史用地征收手续后的'工改工'用地，涉及以协议出让方式供应的，按办理土地有偿使用手续时同地段工业用途市场评估价的 40%缴交土地出让金。"根据花都规资局、花都住建局的复函，发行人需按补办土地有偿使用手续时同地段工业用途市场评估地价的 40%缴纳土地出让金，计算公式为：土地出让金=同地段工业用途每平方米市场评估地价×花都生产基地可建设用地面积×40%，具体以出让时点的市场评估价确定；根据相关政策，发行人获得上述地块的使用期限系自签订国有土地出让合同之日起五十年。

发行人已在招股说明书"第六节 业务与技术"之"五、公司主要固定资产和无形资产"之"（二）无形资产"之"1、土地使用权"之"（2）尚未取得土地使用权证的宗地"之"③ 为取得花都地块产权证书所需支付的费用及对公司经营业绩的影响情况"补充披露以下内容：

"③ 为取得花都地块产权证书所需支付的费用及对公司经营业绩的影响情况

根据花都住建局出具的《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》：发行人花都地块"采用协议出让方式供地"，土地出让金按照《广州市深入推进城市更新工作实施细则》（穗府办规〔2019〕5号）第二十六条规定补交，具体计收时点及金额以规划和自然资源部门核定为准。《广州市深入推进城市更新工作实施细则》（穗府办规〔2019〕5号）第二十六条规定："原以划拨方式取得的和完善历史用地征收手续后的'工改工'用地，涉及以协议出让方式供应的，按办理土地有偿使用手续时同地段工业用途市场评估价的40%缴交土地出让金。"同时，根据花都规资局出具的复函，公司需按补办土地有偿使用手续时同地段工业用途市场评估地价的40%缴纳土地出让金，计算公式为：土地出让金=同地段工业用途每平方米市场评估地价×花都生产基地可建设用地面积×40%。

花都规资局近期公开出让工业用地的情况如下：

序号	地块位置	土地面积（平方米）	成交价（万元）	出让结果发布日期	受让单位	平均地价（万元/平方米）	距离花都地块的直线距离（千米）
1	花都区炭步大道以东、沿江大道以北 G08-QCC12-1 地块	35,735	3,500	2020 年 8 月 18 日	广州屹丰模具制造有限公司	0.10	1.10
2	花都区炭步大道以西、飞达路以南 G13-TB01 地块	8,247	765	2020 年 8 月 26 日	广州市庆钰饰品有限公司	0.09	1.70
3	花都区鸭湖路以西、民主西路以北先进装备制造产业园 F 地块分地块二	21,034	2,520	2020 年 8 月 18 日	广州栋方生物科技股份有限公司	0.12	3.00
4	花都区鸭湖路以西、民主西路以北先进装备制造产业园 F 地块分地块三	21,034	2,520	2020 年 8 月 18 日	广州艾丽生物科技有限公司	0.12	2.50
5	花都区鸭湖路以西、民主西路以北先进装备制造产业园 F 地块分地块四	28,582	2,305	2020 年 8 月 18 日	雅纯(广州)生物技术有限公司	0.08	2.10
6	花都区鸭湖路以西、民主西路以北国际先进制造产业园 F 地块分地块一	38,187	4,063	2020 年 8 月 18 日	广州樊文花化妆品有限公司	0.11	2.10
7	花都区合进大道以东、民主西路以北国际先进制造产业园 E 地块分地块三	44,055	4,405	2020 年 4 月 1 日	广州广冷华旭制冷空调实业有限公司	0.10	3.30
8	花都区合进大道以东、民主西路以北国际先进制造产业园 E 地块分地块一	48,524	4,986	2020 年 3 月 23 日	广东思柏科技股份有限公司	0.10	3.00

注：上述地块均系一类工业用地（M1），出让年限均为 50 年，出让方式均为挂牌出让。

根据上表可知，公司使用的花都地块同地段的工业用地近期公开出让的成交价格约为0.08至0.12万元/平方米。根据广州市花都区政府出具《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司的用地情况说明》、花都住建局出具的《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》，公司使用的花都地块土地总面积为16,852.68平方米，参考公司使用的该地块周边的工业用途地块

近期公开出让的成交价格，公司需缴纳的土地出让金约为539.29万元至808.93万元。根据花都规资局的复函，公司花都地块的使用期限系自签订国有土地使用权出让合同之日起五十年，公司因此将每年新增土地使用权摊销金额10.79万元-16.18万元，不会对公司的经营业绩产生较大影响。”

三、分别披露未办理产权的厂房和宿舍的面积及占比，相关厂房涉及主要产品、产能及占比情况、实现的收入和利润情况，结合前述情况分析并披露前述厂房和宿舍是否存在搬迁或拆除风险，并测算搬迁周期和搬迁费用，说明对发行人生产经营的影响。

（一）分别披露未办理产权的厂房和宿舍的面积及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（一）固定资产”之“2、房屋建筑物”披露以下内容：

“截至本招股说明书签署之日，公司在**位于**广州市花都区东风大道西**的1.6853 公顷土地（以下简称“花都地块”）**上自建厂房和员工宿舍面积共计约17,000 平方米，由于历史原因，公司尚未取得上述房产的产权证书，具体情况详见本节“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”之“1、土地使用权”。

发行人在清远市清新区太平镇龙湾电镀工业园建设了建筑面积为 **17,607.01** 平方米的 1#厂房，**并已取得粤（2020）清远市不动产第 5014731 号不动产权证书。**

综上，截至本招股说明书签署之日，公司自有房产的具体情况如下所示：

序号	公司	用途	面积（平方米）	占比	产权证书	他项权利
1	金钟股份	A 厂房	4,597.00	13.29%	尚未取得	无
2		B 厂房	9,600.00	27.76%	尚未取得	无
3		A 宿舍	1,386.50	4.01%	尚未取得	无
4		B 宿舍	1,386.50	4.01%	尚未取得	无
3	清远金钟	厂房	17,607.01	50.92%	粤（2020）清远市不动产第 5014731 号	抵押
总计			34,577.01	100.00%	-	

注：清远金钟将粤（2020）清远市不动产第 5014731 号不动产抵押给交通银行股份有限公司广州绿色金融改革创新试验区花都分行，并办理了粤（2020）清远市不动产证明第 5021176

号不动产登记证明。

因此，截至本招股说明书签署之日，公司尚未取得产权证书的厂房、宿舍占公司自有房产总面积的比例分别为41.06%和8.02%。”

（二）相关厂房涉及主要产品、产能及占比情况、实现的收入和利润情况，结合前述情况分析并披露前述厂房和宿舍是否存在搬迁或拆除风险，并测算搬迁周期和搬迁费用，说明对发行人生产经营的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”之“1、土地使用权”之“（2）尚未取得土地使用权证的宗地”之“**④ 花都地块相关建筑物未能办理产权证书及其影响**”补充披露以下内容：

“④ 花都地块相关建筑物未能办理产权证书及其影响

2020年上半年清远生产基地处于试生产阶段，注塑车间设备尚未配置到位，因此报告期内，公司对外销售的产品均需经公司位于花都地块的生产基地加工和生产，上述未办理产权证书的房产涉及公司全部产品。

截至本招股说明书签署之日，清远生产基地1#厂房已经建成，并已陆续购置注塑机、喷涂生产线等设备，所有生产设备到位后，1#厂房将具备完整的注塑、喷涂、电镀等生产车间，具备年产3,820万件汽车装饰件的生产能力。根据广州市花都区人民政府出具的说明，花都地块相关地块符合规划用途，花都区政府部门暂无征收以及变更土地用途的计划，公司可继续使用该地块及地上建筑物。目前，公司正积极配合相关主管部门，根据“三旧”改造及其相关政策规定，完善花都地块及其地上建筑物的相关手续。因此，金钟股份尚未取得产权证书的房产不存在搬迁或拆除风险，不会对发行人的生产经营产生重大影响。

若未来由于政策的变化，需要发行人进行搬迁，根据测算金钟股份花都生产基地相关机器设备、人员等的搬迁周期预计为1-2个月，搬迁费用约为200万元（包含设备拆除、安装、调试费和装卸运输费等），届时发行人将通过提前备货、合理安排设备搬迁顺序等方式，使搬迁期间的产品生产和交货平稳过渡。清远金钟一期厂房已于2019年末建成，随着生产设备的不断扩充与完善，清远金钟将有能力承接相关搬迁设备的部分生产任务，因此如花都地块相关厂房和宿舍需

进行搬迁或拆除，将对发行人的生产经营产生一定影响，但总体影响相对可控。

鉴于花都地块上未取得权属证书的房屋因无合法手续，为避免发行人因此遭受损失，公司控股股东广州思呈睿、实际控制人辛洪萍均出具了《关于承担瑕疵房产风险的承诺》，承诺："为避免金钟股份花都地块房屋建筑物被有关部门责令拆除而可能给金钟股份带来资产损失及罚款的风险，本公司/本人承诺将承担因金钟股份房屋建筑物拆除给金钟股份造成的实际经济损失，包括但不限于拆除的直接损失、因拆迁可能产生的搬迁费用、固定配套设施损失、停工损失、被有权部门罚款等。"**因此，前述搬迁费用及搬迁期间的相关损失将由公司控股股东、实际控制人承担，不会对发行人的财务状况和经营成果产生重大不利影响。"**

四、说明并披露发行人集体建设用地的使用是否符合《土地管理法》等法律法规的规定、是否存在被处罚风险、是否构成重大违法行为

（一）发行人使用集体建设用地的具体情况

发行人目前占有并使用位于广州市花都区炭步镇东风大道西侧、土地总面积16,852.68 平方米、"三旧"改造标图建库号 44011400031 的地块，该地块已经纳入"三旧"改造项目范围。2003 年 6 月，广州风神汽车工业园开发有限公司（以下简称"风神汽车"）与广州花都汽车城发展有限公司（以下简称"花都汽车城"）签订了《国有土地使用权转让合同书》，约定花都汽车城将位于花都汽车城内汽车零配件工业园内飞鹅岭以西、阳光大道以东、车城大道以南的 100 万平方米土地转让给风神汽车。2004 年 5 月，发行人与风神汽车签订了《代征国有土地合同书》，约定由风神汽车代发行人办理生产经营用地出让手续，并协助发行人取得《建设用地规划许可证》、《国有土地使用证》等相关文件，发行人已按照合同约定支付地价款。2012 年 3 月 14 日，民主村村民委员会出具《证明》，确认"广州市金钟汽车零件制造有限公司位于花都区东风大道西，面积共 1.77 公顷（26.57 亩），该项目用地由广州花都汽车城发展有限公司于 2003 年 11 月与我村签订征地协议，我村已全额收齐征地补偿款 70.84 万元，我村同意该项目通过'三旧'改造完善历史用地手续"。

（二）发行人使用集体建设用地行为曾收到过行政处罚

2012 年 5 月 21 日，原广州市国土资源和房屋管理局花都区分局依据当时有

效的《中华人民共和国土地管理法（2004 修正）》第四十三条第一款、第四十四条第一款和第七十六条第一款向发行人出具穗花国土监罚字[2012]148 号《土地违法案件行政处罚决定书》，认为发行人在 2004 年期间，未经国土部门批准擅自占用上述地块，构成非法占用土地行为，并对发行人处以合计金额 35,428.52 元（每平米 2 元）的罚款，发行人于 2012 年 5 月 28 日缴纳了前述罚款。当时有效的《土地管理法实施条例（2011 修订）》第四十二条规定："依照《土地管理法》第七十六条的规定处以罚款的，罚款额为非法占用土地每平方米 30 元以下。"原广州市国土资源和房屋管理局花都区分局对发行人处以的每平方米 2 元的罚款处罚远低于当时法定处罚幅度所设定的最高标准每平方米 30 元，因此上述处罚不构成重大行政处罚。

根据花都规资局 2020 年 9 月 3 日出具的复函（穗规划资源花函【2020】1593 号），除上述行政处罚外，暂未发现发行人因未取得用地手续而产生的其他行政处罚记录，目前亦不存在其他导致发行人被其进行行政处罚的风险。

（三）发行人集体用地建设行为存在被处罚的风险

根据花都城管局于 2020 年 9 月 7 日出具的回函，发行人在花都基地的 A 厂房（建筑面积 4,597 平方米）、A 宿舍（建筑面积 1,386.5 平方米）和 B 宿舍（建筑面积 1,386.5 平方米），已先后于 2004 年 6 月 23 日和 2005 年 2 月 2 日取得了广州市城市规划局花都分局核发的《建设工程规划许可证》《建设工程施工许可证》，上述建筑物的建设已经取得了必要的许可，不存在被其予以行政处罚的风险；除上述建筑外，发行人花都厂区内的其他建筑（包括建筑面积 9,600 平方米的 B 厂房），系经区政府于 2017 年 3 月 10 号会议（区府办 61 号会议纪要）同意改扩建并于 2018 年完成建设的建筑。发行人改扩建时未依法取得《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》并未履行相关报建、验收程序，其有权依据相关法律法规对发行人予以行政处罚。

《中华人民共和国城乡规划法（2019 修正）》第六十四条规定："未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的，由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，

可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款。”

根据花都城管局出具的回函，若该局对发行人进行罚款，则根据《广州市城市管理综合执法规范行政处罚自由裁量权规定的通知(2018 修订》，并参考《关于发布广州市房屋建筑工程 2019 年参考造价的通知》，预计罚款金额将按以下公式计算：罚款总金额=1850 元/每平方米（6 米以下厂房）×建筑面积×5%。发行人根据上述标准按 B 厂房建筑面积 9,600 平方米测算罚款金额为 88.80 万元。根据《广州市城市管理综合执法规范行政处罚自由裁量权规定》，城市管理综合执法机关对违法行为作出罚款的处罚决定，有法定罚款幅度，裁量结果可分为严重、一般、轻微档次，花都城管局回函确认的罚款标准属于轻微档次。

根据花都规资局 2020 年 9 月 18 日印发的《〈花都区亲商助企二十六〉第 26 条实施细则》的通知（穗规划资源花函【2020】1728 号），“完善用地手续的历史咨询制项目，符合咨询审查方案或符合《广州市存量违法建设分类处理工作指引》有关尚可改正情形的免于行政处罚，市规划和自然资源局花都分凭区城市管理和综合执法局出具的免于行政处罚函办理规划条件核实手续”。目前发行人正与花都城管局沟通确认免于行政处罚的相关事宜。

发行人于 2020 年 7 月 22 日取得花都住建局出具的证明：发行人就花都地块的工程建设、施工行为、消防设计及验收方面不存在重大违法违规行为，发行人在三旧改造、完善手续期间，不存在因未取得产权证被其予以行政处罚的风险。

发行人于 2020 年 1 月 22 日取得花都规资局出具的说明，并于 2020 年 9 月 3 日取得其复函，确认：发行人花都地块的用地及兴建、使用地上建筑物的行为不存在违反国家和地方土地管理、规划等相关规定的重大违法违规行为，目前不存在被其行政处罚的风险。

综上分析，发行人集体建设用地的使用不符合《土地管理法》等法律法规的规定，已被广州市国土资源和房屋管理局花都区分局予以行政处罚，发行人已依法缴纳罚款，相关处罚远低于当时法定处罚幅度所设定的最高标准，不构成重大行政处罚。发行人 B 厂房改扩建未能履行相关报建、验收程序，存在被处罚的风险，但根据有权处罚部门预计的罚款标准，罚款标准属于轻微档次，不构成重大违法违规行为。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”之“1、土地使用权”之“（2）尚未取得土地使用权证的宗地”之“⑤ 花都地块使用的合法合规情况”披露以下内容：

“⑤ 花都地块使用的合法合规情况

公司目前占有并使用位于广州市花都区炭步镇东风大道西侧、土地总面积16,852.68平方米、“三旧”改造标图建库号44011400031的地块，该地块已经纳入“三旧”改造项目范围。

2012年5月21日，广州市国土资源和房屋管理局花都区分局依据当时有效的《中华人民共和国土地管理法（2004修正）》第四十三条第一款、第四十四条第一款和第七十六条第一款向公司出具穗花国土监罚字[2012]148号《土地违法案件行政处罚决定书》，认为公司未经国土部门批准擅自占用上述地块，构成非法占用土地行为，并对公司处以合计金额35,428.52元（每平米2元）的罚款，公司于2012年5月28日缴纳了前述罚款。当时有效的《土地管理法实施条例（2011修订）》第四十二条规定：“依照《土地管理法》第七十六条的规定处以罚款的，罚款额为非法占用土地每平方米30元以下。”原广州市国土资源和房屋管理局花都区分局对公司处以的每平方米2元的罚款处罚远低于当时法定处罚幅度所设定的最高标准每平方米30元，因此上述处罚不构成重大行政处罚。

截至本招股说明书签署之日，公司A厂房、宿舍已履行报建及验收手续，发行人B厂房（建筑面积9,600平方米）尚未补办相关报建、验收手续，不符合《中华人民共和国土地管理法》等的规定，存在被花都城管局予以行政处罚的风险，根据其出具的回函，若该局对公司进行罚款，则根据《广州市城市管理综合执法规范行政处罚自由裁量权规定的通知(2018修订》，并参考《关于发布广州市房屋建筑工程2019年参考造价的通知》，预计罚款金额将按以下公式计算：罚款总金额=1850元/每平方米（6米以下厂房）×建筑面积×5%。根据发行人B厂房建筑面积9,600平方米测算，罚款金额约为88.80万元。根据《广州市城市管理综合执法规范行政处罚自由裁量权规定》，相关行政处罚为轻微档次处罚。同时，根据《花都区亲商助企二十六条》实施细则的相关规定，对于完善用地手续的历史咨询制项目，符合咨询审查方案或符合《广州市存量违法建设分类处理工作指引》有关尚可改正情形的免于行政处罚，公司目前与花都城管局就免于行政

处罚事项进行沟通。

公司于2020年7月22日取得据花都住建局出具的证明：公司就花都地块的工程建设、施工行为、消防设计及验收方面不存在重大违法违规行为，公司在三旧改造、完善手续期间，不存在因未取得产权证被其予以行政处罚的风险。

公司于2020年1月22日取得花都区规资局的出具的说明，并于2020年9月3日取得其复函，确认：公司花都地块用地及兴建、使用地上建筑物的行为不存在违反国家和地方土地管理、规划等相关规定的重大违法违规行为，目前不存在被其行政处罚的风险。

综上分析，公司集体建设用地的使用不符合《土地管理法》等法律法规的规定，已被广州市国土资源和房屋管理局花都区分局予以行政处罚，公司已依法缴纳罚款，相关处罚远低于当时法定处罚幅度所设定的最高标准，不构成重大行政处罚。公司B厂房改扩建未能履行相关报建、验收，存在被处罚的风险，但根据有权处罚部门预计的罚款标准，罚款标准属于轻微档次，不构成重大违法违规行为。”

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、查阅了广州市规划和自然资源局花都区分局出具的说明；

2、查阅了广州市花都区住房和城乡建设局出具的《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》，查阅了花都区政府及广州市规划和自然资源局花都区分局出具的说明，通过网络查询了发行人周边地块的转让价格；

3、查阅了清远金钟厂房的不动产权证书以及金钟股份的报建资料，取得了发行人关于搬迁金额的明细构成及搬迁计划安排，取得了控股股东和实际控制人出具的关于承担瑕疵房产风险的承诺函；

4、查阅了广州市国土资源和房屋管理局花都区分局出具的行政处罚通知书，查阅了广州市花都区城市管理和综合执法局出具的说明。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、花都住建局已与发行人签订《广州市花都区城市更新改造项目实施监管协议》，并将发行人花都生产基地“三旧”改造实施方案和批复文件报送广州市住房城乡建设局备案，下一步将开展用地红线报批工作，预计可于 2021 年完善并取得土地产权证明，相关产权证明的取得不存在重大障碍。

2、《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》中的“采用协议出让方式供地”即指依据《协议出让国有土地使用权规定》进行协议出让国有土地使用权.依据广州市相关文件及同地段工业价格测算，发行人需要为该地块额外支付土地出让金约为 539.29 万元至 808.93 万元，发行人每年将新增土地使用权摊销金额约为 10.79 万元至 16.18 万元，不会对发行人的经营业绩产生较大影响。

3、报告期发行人未办理产权的厂房涉及的产能、实现的收入和利润占比接近 100%；花都地块相关地块符合规划用途，根据相关部门出具的说明，金钟股份相关房产不存在搬迁或拆除风险；同时，发行人清远生产基地已建成，若发行人未来需要搬迁，其具备承接搬迁的能力；公司控股股东、实际控制人已承诺承担搬迁费用及搬迁期间的相关损失，因此，若未来花都基地搬迁或拆除，不会对发行人的财务状况和经营成果产生重大不利影响。

4、发行人集体建设用地的使用不符合《土地管理法》等法律法规的规定，已被广州市国土资源和房屋管理局花都区分局予以行政处罚，发行人已依法缴纳罚款。发行人 B 厂房改扩建未能履行相关报建、验收，存在被处罚的风险，但根据有权处罚部门预计的罚款标准，罚款标准属于轻微档次，不构成重大违法违规行为。

4.关于技术先进性

申报材料显示：

（1）发行人目前拥有 5 项发明专利，未披露取得来源。

（2）模具设计与制造能力和同步开发是发行人重要的技术竞争优势，发行

人目前在模具设计领域处于行业领先水平。

（3）发行人自称是国内汽车内外饰件行业少数具备与整车厂商同步开发能力的企业之一。

（4）2019 年 12 月 26 日，发行人与主要客户中信戴卡签订了《战略技术合作框架协议书》，约定双方以汽车树脂材料零部件的新产品开发和批量供货、新工艺和新技术的研发为合作的主要内容，项目合作期限自 2019 年 12 月 26 日至 2024 年 12 月 25 日。

请发行人：

（1）披露 5 项发明专利的取得过程、是否为受让取得，如是，请披露受让方基本情况、交易定价及公允性，相关专利技术的具体应用环节、是否为发行人核心生产技术；说明发行人核心技术的研发历程、技术来源、参与的核心人员、自主研发程度、是否存在通过委外研发、合作研发或者由原股东投入的情形；结合前述问题，说明并披露发行人在技术、专业人才、资产投入方面是否已具备充足的储备，发行人在关键核心生产技术领域是否具备独立的研发能力；

（2）披露各期发行人模具的主要类型、用途、数量、型号、对应产品、使用寿命、更换频率、新增和淘汰模具情况、新开发模具中被客户采用的模具数量、占比；模具开发对应的主要客户情况；结合发行人模具所生产产品的加工精度、产品合格率、使用寿命等具体技术指标，说明并披露支持发行人在模具设计领域处于行业领先水平的客观证据；

（3）结合报告期内与客户进行同步开发的项目的名称、项目数量、涉及的销售金额、项目的研发周期、最终量产情况，说明并披露发行人系国内汽车内外饰件行业少数具备与整车厂商同步开发能力的企业之一的客观证据；

（4）披露与主要客户进行合作研发的原因、技术合作所投入金额、截至目前的研发内容、研发进展、研究成果、研究成果分配方式、权利归属、收益分配、专利申请，以及相关技术的应用、量产和销售情况，是否存在合作争议或纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露 5 项发明专利的取得过程、是否为受让取得，如是，请披露受让方基本情况、交易定价及公允性，相关专利技术的具体应用环节、是否为发行人核心生产技术；说明发行人核心技术的研发历程、技术来源、参与的核心人员、自主研发程度、是否存在通过委外研发、合作研发或者由原股东投入的情形；结合前述问题，说明并披露发行人在技术、专业人才、资产投入方面是否已具备充足的储备，发行人在关键核心生产技术领域是否具备独立的研发能力；

（一）披露 5 项发明专利的取得过程、是否为受让取得，如是，请披露受让方基本情况、交易定价及公允性，相关专利技术的具体应用环节、是否为发行人核心生产技术

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”之“3、专利权”披露以下内容：

“3、专利权

截至本招股说明书签署之日，公司共拥有 **8 项发明专利、79 项实用新型专利**，目前法律状态均为专利权维持，具体情况如下：

序号	专利权人	专利种类	专利号	专利名称	专利申请日
1	金钟股份	发明	ZL200910041013.2	一种汽车轮毂装饰件自动喷粉线	20090710
2	金钟股份	发明	ZL201310036437.6	一种汽车标牌及其制造方法和应用	20130131
3	金钟股份	发明	ZL201310214197.4	一种真空紫外线清洗涂装盖模的装置及方法	20130603
4	金钟股份	发明	ZL201410236926.0	一种汽车装饰件加工工艺	20140530
5	金钟股份	发明	ZL201810003484.3	一种电镀装置和电镀方法	20180103
6	**金钟股份**	**发明**	**ZL201711401976.X**	**一种背胶带自动生产线及方法**	**20171222**
7	**金钟股份**	**发明**	**ZL201910665525.X**	**一种拼接式可变容器**	**20190723**
8	**清远金钟**	**发明**	**ZL201810779720.0**	**一种汽车标志的制造方法**	**20180716**
9	金钟股份	实用新型	ZL201821524958.0	一种轮毂装饰件	20180918
10	金钟股份	实用新型	ZL201120225071.3	一种汽车轮毂装饰件	20110629
11	金钟股份	实用新型	ZL201120225051.6	一种汽车轮毂装饰盖工装夹具	20110629
12	金钟股份	实用	ZL201220202866.7	汽车轮毂镶件上的螺栓柱	20120508

		新型			
13	金钟股份	实用新型	ZL201220202859.7	自动塑料涂装防镀绝缘油的设备	20120508
14	金钟股份	实用新型	ZL201320312277.9	一种汽车标牌背光光源	20130603
15	金钟股份	实用新型	ZL201320312204.X	刮板式涂料精密过滤装置	20130603
16	金钟股份	实用新型	ZL201320312278.3	抽取桶装化工有机溶剂的装置	20130603
17	金钟股份	实用新型	ZL201320312221.3	一种磁力线夹紧铜模旋转涂装装置	20130603
18	金钟股份	实用新型	ZL201320836475.5	一种轮毂中心盖装备设备	20131218
19	金钟股份	实用新型	ZL201320836477.4	一种轮毂中心盖标贴自动冲压装置	20131218
20	金钟股份	实用新型	ZL201320836476.X	一种轮毂中心盖卷边机	20131218
21	金钟股份	实用新型	ZL201320836682.0	一种轮毂中心盖贴标装置	20140623
22	金钟股份、长安马自达汽车有限公司	实用新型	ZL201620061166.9	一种喷涂漆料的调制和过滤分装装置	20160122
23	金钟股份	实用新型	ZL201620489981.5	一种铝标粉末涂装挂件	20160526
24	金钟股份	实用新型	ZL201620489985.3	一种轮毂装饰盖生产线	20160526
25	金钟股份	实用新型	ZL201620501496.5	一种轮毂装饰盖金属卡子检测装置	20160526
26	金钟股份	实用新型	ZL201620516045.9	一种模具注塑机	20160531
27	金钟股份	实用新型	ZL201720242394.0	一种轮毂装饰盖金属卡子	20170314
28	金钟股份	实用新型	ZL201721116716.3	一种卧式大盘卡簧一体机	20170901
29	金钟股份	实用新型	ZL201721116235.2	一种轮毂中心盖	20170901
30	金钟股份	实用新型	ZL201721117313.0	一种轮毂装饰装配扣脚	20170901
31	金钟股份	实用新型	ZL201721116234.8	一种轮毂装饰盖	20170901
32	金钟股份	实用新型	ZL201721117314.5	一种标牌防松、防脱和防盗的塑料组装扣	20170901
33	金钟股份	实用新型	ZL201721172704.2	一种汽车标牌	20170913
34	金钟股份	实用新型	ZL201721172706.1	一种不随轮毂旋转的定向车轮标牌	20170913
35	金钟股份	实用新型	ZL201721252575.8	一种定向车轮标牌	20170927

36	金钟股份	实用新型	ZL201721463796.X	一种轮毂通风口镶件及轮毂	20171106
37	金钟股份	实用新型	ZL201721825808.9	一种汽车标牌	20171222
38	金钟股份	实用新型	ZL201721813833.5	一种车轮毂插件	20171222
39	金钟股份	实用新型	ZL201721813882.9	一种电镀件	20171222
40	金钟股份	实用新型	ZL201820291988.5	一种汽车透明标牌	20180302
41	金钟股份	实用新型	ZL201820291989.X	一种汽车轮毂中心装饰盖	20180302
42	金钟股份	实用新型	ZL201820292006.4	一种汽车定向标牌	20180302
43	金钟股份	实用新型	ZL201821069875.7	一种轮毂装饰盖	20180706
44	金钟股份	实用新型	ZL201821448132.0	一种螺母装饰盖拆卸工装	20180905
45	金钟股份	实用新型	ZL201821883425.1	一种汽车前格栅装饰件	20181115
46	金钟股份	实用新型	ZL201822052305.3	一种轮毂装饰盖	20181207
47	金钟股份	实用新型	ZL201822052311.9	一种轮毂装饰盖	20181207
48	金钟股份	实用新型	ZL201822237511.1	一种轮毂定向发光车标	20181228
49	金钟股份	实用新型	ZL201822237539.5	一种轮毂中心装饰盖	20181228
50	金钟股份	实用新型	ZL201822237538.0	一种轮毂中心装饰盖	20181228
51	金钟股份	实用新型	ZL201822274819.3	一种轮毂螺母装饰	20181228
52	金钟股份	实用新型	ZL201822237540.8	一种汽车标牌	20181228
53	金钟股份	实用新型	ZL201822237513.0	一种轮毂定向发光车标	20181228
54	金钟股份	实用新型	ZL201822235427.6	一种轮毂中心装饰盖	20181228
55	金钟股份	实用新型	ZL201822235415.3	一种透明车标装饰盖	20181228
56	金钟股份	实用新型	ZL201822244763.7	一种大盘卡簧焊接冲凹一体机	20181229
57	金钟股份	实用新型	ZL201920496169.9	一种汽车后保险杠排气尾管装饰件	20190412
58	金钟股份	实用新型	ZL201721813862.1	一种铝板装饰件及汽车装饰件	20190412
59	金钟股份	实用新型	ZL201721813864.0	一种铝板装饰件及汽车装饰件	20190412
60	金钟股份	实用新型	ZL201921211907.7	一种车标去膜设备	20190412

61	金钟股份	实用新型	ZL201921212482.1	一种车标遮蔽工装	20190412
62	金钟股份	实用新型	ZL201921211845.X	一种自动剪水口装置	20190412
63	**金钟股份**	**实用新型**	**ZL201922366144.X**	**一种透明车标**	**20191225**
64	**金钟股份**	**实用新型**	**ZL201922368285.5**	**一种车标图案印刷装置**	**20191225**
65	**金钟股份**	**实用新型**	**ZL201922368668.2**	**一种带无线控制的轮毂装饰盖**	**20191225**
66	**金钟股份**	**实用新型**	**ZL201922368670.X**	**一种带发光显示功能的轮毂中心盖**	**20191225**
67	**金钟股份**	**实用新型**	**ZL201922341382.5**	**一种轮毂装饰件安装结构**	**20191223**
68	**金钟股份**	**实用新型**	**ZL201922333332.2**	**一种车标固定结构**	**20191223**
69	清远金钟	实用新型	ZL201821123754.6	一种汽车轮毂定向标牌	20180716
70	清远金钟	实用新型	ZL201821123022.7	一种轮毂装饰盖固定结构	20180716
71	清远金钟	实用新型	ZL201821123024.6	一种轮毂装饰插件	20180716
72	清远金钟	实用新型	ZL201821123228.X	一种轮毂装饰盖	20180716
73	清远金钟	实用新型	ZL201821238353.5	一种装饰盖自动压标机	20180802
74	清远金钟	实用新型	ZL201921159440.6	一种汽车轮毂大盘装饰盖	20190723
75	清远金钟	实用新型	ZL201921159532.4	一种二次注塑的字标装饰件	20190723
76	清远金钟	实用新型	ZL201921159535.8	一种二次注塑的车标装饰件	20190723
77	清远金钟	实用新型	ZL201921160005.5	一种汽车轮毂装饰件转向系统	20190723
78	清远金钟	实用新型	ZL201921160011.0	一种汽车轮毂装饰盖及装配结构	20190723
79	清远金钟	实用新型	ZL201921535858.2	一种轮毂螺母装饰盖	20190917
80	清远金钟	实用新型	ZL201921159482.X	一种汽车轮毂大盘装饰盖	20190723
81	清远金钟	实用新型	ZL201921535859.7	一种降噪轮毂	20190917
82	**清远金钟**	**实用新型**	**ZL201922331415.8**	**一种轮毂装饰盖**	**20191223**
83	**清远金钟**	**实用新型**	**ZL201922333334.1**	**一种组合式轮毂装饰盖**	**20191223**
84	**清远金钟**	**实用新型**	**ZL201922333335.6**	**一种轮毂装饰盖**	**20191223**
85	**清远金钟**	**实用新型**	**ZL201922368666.3**	**一种钢轮毂中心盖**	**20191225**

86	清远金钟	实用新型	ZL201922366293.6	一种汽车后车标	20191225
87	清远金钟	实用新型	ZL201922366295.5	一种轮毂铝盖	20191225

发行人的 8 项发明专利均为自主研发取得，属于原始取得，不存在通过受让取得的情况。”

（二）说明发行人核心技术的研发历程、技术来源、参与的核心人员、自主研发程度、是否存在通过委外研发、合作研发或者由原股东投入的情形

基于多年的研发积累、生产总结以及经验积淀，公司掌握了十余项研发生产汽车内外装饰件产品的核心技术，公司的核心技术均为自主研发，不存在通过委外研发、合作研发或股东原始投入的情况，公司核心技术相关的研发历程、技术来源及核心技术人员及其他技术技术人员参与的情况如下：

序号	技术名称	研发历程	技术来源	参与的核心人员	自主研发程度	是否存在通过委外研发、合作研发或者由原股东投入的情形
1	汽车车标 PVD 技术	为了开发一款具有透明塑料外观及真空电镀效果的汽车车标，公司定制开发了适用于 PMMA 材料的 PVD 油漆，解决了真空镀膜层附着力不足、镀膜层发雾等问题，并通过进一步改进注塑工艺，改善了注塑毛坯件的微小外观瑕疵，于 2012 年实现相关产品的首次量产。	自主研发	李小敏、罗奕文、胡圣哲	高	否
2	耐高温尼龙电镀技术	2015 年，公司首次接到了研发一款位于汽车尾气排气管周围的车身装饰件的需求，汽车尾气周围的温度要远高于公司其他产品的运行环境条件，已有的材料及工艺生产出来的样品无法通过实验室测试。公司通过定制开发新的原材料，并通过优化模具结构、改善电镀工艺等方式，解决了原有条件下注塑毛坯件裂痕及电镀涂层缺陷问题，于 2016 年成功量产交付。	自主研发	李小敏、旷忠华、毕贺昌、黄旭良、伍卓辉	高	否
3	海绵双面胶模切和自动排废	为了解决手工排废工艺作业效率低下的问题，2017 年公司专门组织成立技术小组，对海绵双面胶的模切和自动排废技术进行技术攻关，通过设计特殊排废刀模结构、深度定制开发排废设备，解	自主研发	李小敏、罗锋、邓伟、范志安、龙昌	高	否

	技术	决了边框排废、胶体回粘、产品孔位排废等关键问题，同时完成了异步模切技术的开发，于 2019 年成功研发并投产使用。		发、覃富能		
4	电镀阴极屏蔽和辅助阳极组合挂具设计技术	随着终端消费者需求的不断变化，整车厂商对于汽车内外装饰件产品的外观造型要求也日益多样化。2017 年，FCA 提出了开发一款造型特殊的电镀大尺寸轮毂中心盖，该款产品在外观上既有凹槽也有凸起，已有的电镀工艺会出现低位镀膜层太薄、高位镀膜层太厚的问题，基于电镀 FEA 分析，公司设计了一种电镀阴极屏蔽和辅助阳极组合使用的挂具，彻底解决了上述问题，相关产品于 2018 开始批量生产。	自主研发	旷忠华、罗锋、张志基、龚海杰	高	否
5	IMD 技术	2014 年，客户首次提出了需要用 IMD 技术生产相关产品的技术想法，公司为此专门成立技术攻关小组。2014 年-2016 年，技术小组在 PET 片材材料选择、片材加工工艺、镶嵌注塑模具结构设计、注塑加工定位等方面进行了全方位的提升与完善，实现了公司 IMD 技术的从无到有，于 2017 年首次实现产品量产，并将此技术运用于多款类似产品。	自主研发	罗锋、齐思敏、王播先、宋文伟、尹维	高	否
6	点涂技术	为了解决手工点漆效率低、出错率高的问题，公司于 2017 年引入半自动点涂设备，同时定制开发了适合于自动点涂工艺的特殊油漆溶剂，比以往的手工生产效率提高 3 倍以上。2018 年，公司进一步引入智能视觉点涂设备，操作员根据产品形状设计点涂程序，产品可随意摆放无需定位夹具，具有精度高、操作简单、效率高等优点，于当年实现了相关产能的量产。	自主研发	李小敏、罗锋、尹维、黎沛雄、罗锋	高	否
7	汽车铝标自动撕膜技术	铝标产品在喷粉加工前，需要人工去除产品表面的保护膜，这一过程费时费力，为了改进生产工艺、提升生产效率，公司通过几种不同技术方案的论证与测试，自主设计了相关设备的机械结构和电气方案，并完成了设备的组装调试，于开始 2019 年开始投产使用。	自主研发	李小敏、曾湘波	高	否
8	汽车	2011 年，为了满足客户轮毂轻量	自主	张志	高	否

	轮毂镶件的螺栓柱连接技术	化的要求，公司开发了一款轮毂镶件，同时为了实现产品的可拆卸，研发团队采用模态FEA方法，解决了产品在测试过程中螺栓柱的断裂现象，增强了产品的可靠性，并形成了相关产品的设计标准。	研发	基、邱金潮、覃富能、魏小强、陈伟斌、龚婷婷、吴燕、覃文高、李裕洪		
9	特殊金属卡子制造技术	2013年，福特汽车向公司提出在不改变配套轮毂及螺母的基础上，开发一种可以将大尺寸轮毂装饰盖固定到轮毂上的特殊结构，通过持续改善模具结构和加工工艺，验证了产品结构的性能和稳定性，于2016年实现了相关产品的批量生产。	自主研发	李小敏、钟毅东、陈琨、覃富能	高	否
10	电镀件表面拉丝技术	为了增加公司电镀工艺的不同外观效果，公司于2019年成立专项技术小组，致力实现电镀产品表面的拉丝效果。研发团队通过对拉丝设备的深度调试，在不破坏镀层的情况下，对表面拉丝深度不断调整，并持续优化表面拉丝的均匀性，使电镀表面获得非镜面般金属光泽，相关产品于2019年正式投入量产。	自主研发	张志基、黄健勇、肖晓彬、黄思鹏、钟敏坚	高	否
11	电镀仿真技术	2017年，公司引入了PlatingManager电镀分析软件，搭建了与实际工艺流程一致的虚拟电镀线，可对电镀产品在开发阶段进行FEA分析，极大减少了产品研发阶段的试错成本。2019年，公司建立了电镀分析数据库，通过经验数据的积累，提升了产品研发的效率，随着成功案例的不断叠加，产品研发的边际成本也将不断递减。	自主研发	李小敏、罗锋、张志基、龚海杰、邱金潮	高	否
12	卡簧一体成型技术	传统的卡簧成型工序分为打圈、焊接和冲压成型，加工周期长且需要多人操作生产设备。2017年，公司成立技术小组，研究优化工艺流程，从设备的结构设计入手，通过对焊接与冲型结构设计方案的反复确认，通过工装的改善以及设备参数的不断优化调整，最终实现三道工序一次完成，极大	自主研发	罗锋、齐思敏、曾湘波、陈火明、尹维、罗奕文、罗文	高	否

		缩短了加工周期。2019 年相关设备投入使用，产品实现批量生产。				
13	金属卡子自动组合冲压技术	金属卡子结构相对复杂，主要是为了保证金属卡子的连接强度，因此需要经过三道冲压工序。为了提高生产效率，增加产品制造稳定性，公司设计了一种特殊的模具，并确定了金属卡子过程尺寸的管控方案，解决了金属卡子尺寸不稳定的问题，于 2016 年实现了相关产品的批量生产。	自主研发	李小敏、钟毅东、李陈琨、覃富能	高	否
14	轮毂中心盖自动卷边包铝技术	2012 年公司部分中心盖产品新增了卷边工艺，需要人工上料并进行冲压处理，加工效率不高且存在一定的安全隐患。2015 年公司对相关设备进行了整体改造并简化了工序，改旋转上料结构为自动移栽结构，改进产品取件冲压卷边模式，提高了设备的稳定性及加工效率。2017 年相关设备实现稳定运行加工，并应用于多款类似产品。	自主研发	李小敏、邓伟、肖晓彬	高	否
15	塑料结构零件有限元分析技术	2013 年公司引入了 ABAQUS 软件，正式开展产品装入力、拔脱力等各种结构强度的分析，有效识别了产品前期设计阶段的不足，为产品的设计优化提供了强大支持；2015 年公司引入 Moldflow 软件，并正式开展注塑仿真分析，提高了设计阶段的注塑风险识别及预防能力；2016 年，公司建立了 CAE 数据库，从而提高了力学 FEA 分析的精度以及注塑加工的预测精度。	自主研发	张志基、邱金潮、胥海洋	高	否
16	双色注塑技术	为了实现更多样化的注塑效果以满足客户需求，2019 年公司引入了双色注塑机，并首次完成了双色注塑模具的开发，同年实现了产品量产。	自主研发	李小敏、林伟杰、齐思敏、钟锡建	高	否
17	丝印渐变色开发技术	为满足产品颜色由浅入深的渐变外观效果，2018 年公司通过设计特殊的丝印网板，并改进了油墨配比和丝印方式，解决了油墨堵网、图案不清晰、渐变不明显等问题，于 2019 年实现相关产品的量产。	自主研发	李小敏、齐思敏、罗亦文	高	否
18	厚铝板冷锻成	2017 年，客户要求公司开发一款具有电镀外观且具备防爆功能的轮毂中心盖，通过材料的力学分	自主研发	李小敏、陈琨、覃	高	否

	型技术	析与电镀的可行性，原有的塑胶及铝材均无法达到预期效果，唯有厚铝板冷锻产品在技术上具备可行性。同年，公司组织相关小组成员研发冷锻成型技术，通过不断改善模具和冲床吨位，解决了冷锻成型时造成的铝板开裂、尺寸偏差过大等问题，2018 年相关产品正式投入量产。		富能		

（三）结合前述问题，说明并披露发行人在技术、专业人才、资产投入方面是否已具备充足的储备，发行人在关键核心生产技术领域是否具备独立的研发能力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司技术和研发情况”之“（一）核心技术情况”修改并披露以下内容：

“（一）核心技术情况

1、核心技术基本情况

……

2、公司在技术、专业人才、资产投入方面储备充足并具备独立的研发能力

（1）在技术方面

公司自成立至今，始终重视技术研发，不断改进生产工艺，并持续推动技术创新，截至目前已取得专利87项，其中发明专利8项。公司已形成了汽车车标PVD技术、电镀仿真技术和塑料结构零件有限元分析技术等18项核心技术，覆盖产品研发和生产的核心环节，核心技术均为自主研发。从核心技术的研发历程来看，公司具备识别并解决关键技术难题的主动技术攻关能力，并逐渐形成了以开发部和技术部为核心，多部门协作的研发体系。开发部与技术部负责确定产品的初始材料、造型结构及工艺过程等前期研发活动，采购部负责相关物料的采购，生产部负责新产品试制的实施，质量部负责质量的控制与保证，各部分有效分工，从而保证了新产品、新技术研发的顺利实施。

公司主要通过自主研发形成各类核心技术，并根据市场反馈不断进行产品和工艺的优化改进。汽车零部件行业内供应商众多，竞争激烈，对供应商持续研发能力的要求较高，公司经过十余年的行业沉淀，形成了以18项原始取得核心

技术、87项专利为基础的自主技术体系，并在对接市场需求的过程中积累了丰富的自主研发经验，具备通过自主研发及时、准确、有效地满足客户需求的能力。

（2）在专业人才方面

公司拥有经验丰富的研发团队，可以快速响应客户需求，高效率协同客户进行同步开发。公司高度重视人才队伍的建设，并在最近三年持续加大研发投入，通过内部培养和外部引进相结合的方法开展人才储备，截至2020年6月30日，公司共有研发人员99人，占员工总数的10.44%，核心研发团队成员通过员工持股平台间接持有公司股份，具备较强的稳定性。

（3）在资产投入方面

报告期，公司不断加大资产投入，尤其增加了机器设备以及房屋建筑物的投入，以满足日益增长的客户订单需求。报告期，公司机器设备的账面价值从2017年末的2,503.27万元增加至2020年6月末的5,014.64万元，主要增加了注塑机等生产设备，从而提高了基础产能，并增加了自动输送系统、PVD喷涂线等设备，进一步增强了公司生产过程的自动化水平、拓宽了公司可实施的工艺环节。公司房屋建筑物的账面价值从2017年末的467.57万元增加至2020年6月末的6,224.13万元，公司在报告期内建设了清远生产基地，为未来满足客户多样化的产品需求打下了良好的基础。

（4）在研发投入方面

报告期，公司不断增加研发投入，从研发软硬件设施、环境等多方面持续推进新产品、新技术的研发活动，使公司的研发能力不断提升。报告期，公司研发费用分别为1,170.45万元、1,502.60万元、1,705.81万元和599.21万元，公司研发费用占营业收入的比例分别为3.61%、4.42%、4.54%和4.04%，最近三年公司研发费用及研发费用率逐年增长，虽然2020年上半年受疫情影响，公司研发投入较往年有所回落，但随着整车市场的逐渐复苏，公司亦将加大研发投入，继续保持并加强市场竞争力。”

二、披露各期发行人模具的主要类型、用途、数量、型号、对应产品、使用寿命、更换频率、新增和淘汰模具情况、新开发模具中被客户采用的模具数量、占比；模具开发对应的主要客户情况；结合发行人模具所生产产品的加工精度、产品合格率、使用寿命等具体技术指标，说明并披露支持发行人在模具设计领域处于行业领先水平的客观证据。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）行业竞争状况”之“5、公司的竞争优势”之“（1）技术及研发优势”之“② 模具设计与制造”披露以下内容：

“② 模具设计与制造

……

报告期各期末，公司的登记在册的模具情况如下：

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		数量（套）	占比	数量（套）	占比	数量（套）	占比	数量（套）	占比
主要类型	注塑模	1445	81.04%	1356	80.91%	1084	80.71%	878	80.55%
	冲压模	338	18.96%	320	19.09%	259	19.29%	212	19.45%
对应产品	汽车标识装饰件	863	48.40%	838	50.00%	735	54.73%	654	60.00%
	汽车轮毂装饰件	816	45.77%	740	44.15%	539	40.13%	386	35.41%
	工装器材	92	5.16%	86	5.13%	67	4.99%	49	4.50%
	车身装饰件	8	0.45%	8	0.48%	2	0.15%	1	0.09%
	车身装饰件/标识装饰件	4	0.22%	4	0.24%	-	-	-	-
使用寿命（万模次）		4-300		4-300		4-300		4-300	
更换频率		不会更换		不会更换		不会更换		不会更换	

报告期，公司的模具变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新增模具（套）	107	337	253	198
新开发模具中被客户采用的模具	107	337	253	198
淘汰模具（套）	0	4	0	4
主要客户	韩国现代、一汽丰田、长城、现代、小鹏汽车	现代、一汽、本田、丰田、小鹏汽车	一汽、现代、通用、大众、本田	广汽丰田、FCA、东风日产、丰田、广汽本田

与国内外先进水平相比，公司的模具在精度、表面粗糙度及使用寿命方面的具体情况如下：

项目	国外先进水平	国内先进水平	公司最高水平
精度（mm）	0.01-0.02	0.02-0.05	0.005
表面粗糙度（μm）	0.03-0.08	0.06-0.16	0.2
使用寿命（万模次）	100-200	50-100	300

数据来源：横河模具（300539）《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》

由上表可知，公司模具在精度及使用寿命方面，已经达到甚至超越了国内外先进水平，在表面粗糙度方面，已经接近国内先进水平，因此总体而言公司在模具设计制造领域已处于行业领先水平。”

三、结合报告期内与客户进行同步开发的项目的名称、项目数量、涉及的销售金额、项目的研发周期、最终量产情况，说明并披露发行人系国内汽车内外饰件行业少数具备与整车厂商同步开发能力的企业之一的客观证据

（一）汽车行业中通常只有一级供应商才具有较强的与整车厂商同步开发的能力，且一级供应商数量在汽车零部件行业中占比较少

虽然汽车零部件行业企业数量众多，但行业整体呈金字塔式的多层级供应商体系结构，即供应商按照与整车厂商之间的供应关系形成了一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级结构，不同层级的供应商具有不同的职责和要求。与其他层级的供应商相比，一级供应商是整车制造过程中参与度最高的供应商，除了直接向整车厂商供应零部件，还需要参与整车厂商相关车型配套零部件项目的研发设计与开发。因此，通常只有整车厂商的一级供应商才具有较强的同步开发能力。

由于整车厂商对于一级供应商审核认证要求高、审核周期长，且要求一级供应商具备较强的稳定批量供货能力，同一个零部件项目通常只有少数几个甚至一个一级供应商，且不会轻易更换。因此，对于每一个整车厂商，其一级供应商的数量占其整体供应商数量的比例较低。以特斯拉为例，根据 FactSet 数据，截至 2019 年 9 月，特斯拉二级供应商 1195 家，而一级供应商仅 89 家。因此，只有少数的汽车零部件企业才具备较强的与整车厂商同步开发的能力。

（二）发行人系国内外众多主流整车厂商的一级供应商

发行人通过在汽车内外饰件行业十余年的深耕，已在汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等细分领域拥有了较高的行业地位，已成为通用汽车、福特汽车、FCA集团、特斯拉、现代起亚、一汽股份、一汽轿车、一汽-大众、上汽通用、上汽乘用车、长安福特、长安马自达、长城汽车、小鹏汽车、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、北美丰田、北美本田等国内外知名整车厂商的一级供应商，并与相关整车厂商持续进行项目开发。此外，虽然公司是一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产等整车厂商的二级供应商，但公司系相关整车厂商的配套零部件的认证制造基地，所以，发行人也参与相关整车厂商项目的同步开发。报告期，发行人的营业收入主要来源于与整车厂商同步开发项目的量产销售。

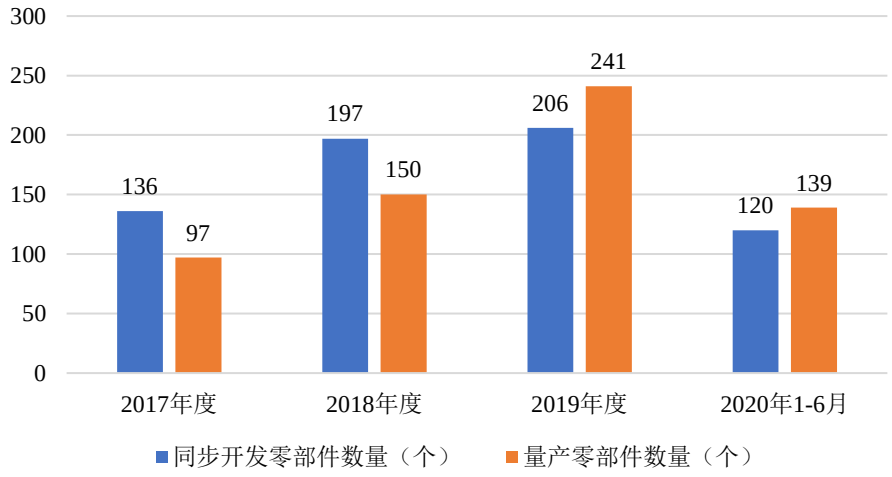
（三）发行人与整车厂商同步开发的项目数量逐年增长

报告期，发行人积极参与各整车厂商项目的同步开发，其中与主要整车厂商客户同步开发的项目情况主要如下：

序号	整车厂商名称	同步开发项目名称
1	通用汽车	T1、K2、GEM、ZERV、K256、D2UC 等
2	福特汽车	B515、P558、V363N、U611、U725、C519 等
3	克莱斯勒	DD、DS、DT、HD、KL、K4、K8、520、553 等
4	广汽丰田	015B、090B、262B、281B、457B、485B、530B、711B、934A 等
5	一汽丰田	260B、272B、280B、456B、480B、768A、793W、910A 等

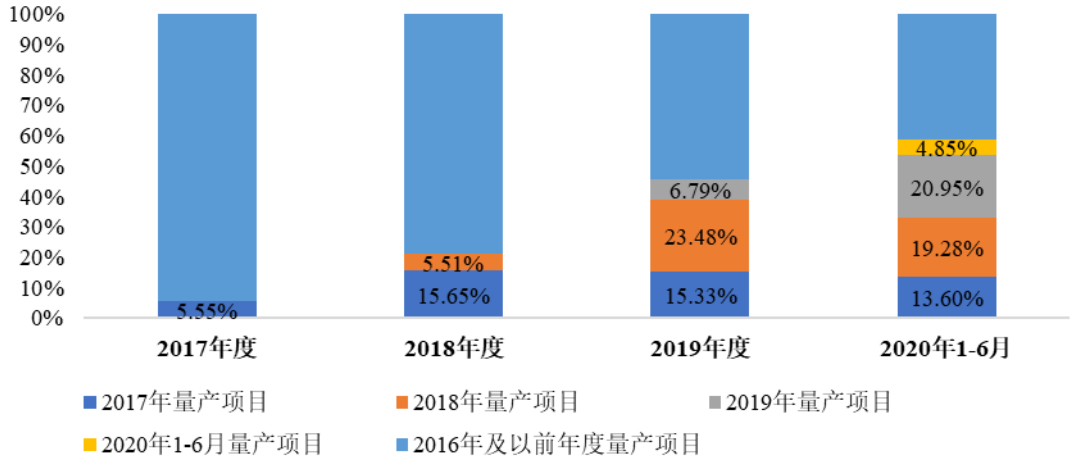
同时，公司同步开发零部件和量产零部件的数量稳步提升，公司同步开发零件数量和实现量产零部件数量从 2017 年度的 136 个和 97 个增长到 2019 年度的 206 个和 241 个，年均复合增长率分别达 23.07%和 57.62%，具体如下：

报告期发行人同步开发及量产零部件数量情况



随公司同步开发及量产零部件数量的持续增加，报告期各期量产零部件项目贡献的销售收入占营业收入的比例也稳步提升，进而促进了公司 2017 年至 2019 年营业收入的持续增长。在公司 2020 年 1-6 月的营业收入中，报告期各期量产的零部件项目实现的销售收入占营业收入比例分别为 13.60%、19.28%、20.95%和 4.85%，累计达到了 58.67%。

报告期各期量产项目销售收入占营业收入比重情况



公司同步开发项目研发周期相对稳定，涉及下游汽车品牌众多。从项目立项至项目量产，公司同步开发项目的研发周期一般持续在 1-1.5 年，研发周期能有效满足下游客户需求，且与公司研发、生产能力相适应，能有效支撑公司营业收入的稳定增长。此外，公司同步开发项目涉及的汽车品牌多样性较高，报告期内研发并实现量产的项目涉及近五十家汽车品牌，其中报告期前十大量产项目在报

告期量产及实现销售的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	研发周期（月）	汽车品牌	2017年度	2018年度	2019年度	2020年1-6月	总计
项目1	12	FCA	-	44.25	2,595.15	833.82	3473.22
项目2	18	通用	0.31	188.57	1,654.21	869.92	2712.7
项目3	18	一汽红旗	-	379.17	1,274.86	413.90	2067.93
项目4	16	长城汽车	860.61	446.44	54.73	7.21	508.38
项目5	13	本田	-	367.45	604.36	243.23	1215.04
项目6	13	北京现代	-	252.99	780.00	85.26	1118.25
项目7	12	本田	-	485.33	453.59	170.00	1108.92
项目8	8	FCA	1.59	403.40	550.63	130.13	1084.16
项目9	12	FCA	87.45	473.12	399.15	79.41	951.68
项目10	6	FCA	20.43	315.43	389.11	88.31	792.85
合计			**970.63**	**3,355.51**	**8,755.80**	**2,910.64**	**15033.13**
前十大量产项目收入占当年收入比例			**2.99%**	**9.87%**	**23.31%**	**19.64%**	**12.65%**

综上，公司作为国内外主流整车厂商的一级供应商，具备与整车厂商同步开发的能力，报告期公司凭借良好的同步开发能力，积极参与各整车厂商客户的汽车内外饰件项目，同步开发项目和量产项目数量持续增长，同时支撑着公司的营业收入稳步提升。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）行业竞争状况”之“5、公司的竞争优势”之“① 同步开发”中修改及补充披露以下内容：

“① 同步开发

发行人通过在汽车内外饰件行业十余年的深耕，在汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等细分领域拥有了较高的行业地位，已成为通用汽车、福特汽车、FCA集团、特斯拉、一汽等国内外知名整车厂商的一级供应商，并与相关整车厂商持续进行项目开发。报告期内，发行人积极参与各整车厂商项目的同步开发，其中与主要整车厂商客户同步开发的项目情况主要如下：

序号	整车厂商名称	同步开发项目名称
1	通用汽车	T1、K2、GEM、ZERV、K256、D2UC 等
2	福特汽车	B515、P558、V363N、U611、U725、C519 等
3	克莱斯勒	DD、DS、DT、HD、KL、K4、K8、520、553 等

4	广汽丰田	015B、090B、262B、281B、457B、485B、530B、711B、934A 等
5	一汽丰田	260B、272B、280B、456B、480B、768A、793W、910A 等

报告期内，发行人同步开发及量产零部件数量稳步提升，从2017年度的136个和97个增长到2019年度的206个和241个，年均复合增长率达23.07%和57.62%。同时，同步开发项目和量产项目数量持续增长，有力支撑了公司的营业收入稳步提升，在公司2020年1-6月的营业收入中，各期量产零部件项目的销售收入占营业收入比例分别为13.60%、19.28%、20.95%和4.85%，累计达到了58.68%。

单位：万元

年份	项目数量		量产项目对应的收入				报告期量产项目占营业收入比例
	同步开发	量产	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月	
2017 年度	136	97	1,800.20	-	-	-	5.55%
2018 年度	197	150	5,322.98	1,873.46	-	-	21.16%
2019 年度	206	241	5,759.65	8,820.62	2,550.70	-	45.61%
2020 年 1-6 月	140	139	2,015.29	2,857.79	3,104.38	719.22	58.68%
合计			14,898.12	13,551.87	5,655.08	719.22	-

同步开发能力是整车厂商考核零部件供应商的重要要素之一，由于与整车厂商同步开发对供应商研发能力及合作稳定性要求较高，通常只有一级供应商才具有较强的同步开发能力。汽车零部件行业整体呈金字塔式的多层级供应商体系结构，其中一级供应商的数量占其整体供应商数量的比例较低，同一个零部件项目通常只有少数几个甚至一个一级供应商。

公司作为国内外主流整车厂商一级供应商，具备与整车厂商同步开发的能力。在获取整车厂商或一级供应商的产品研发包后，公司能够充分理解整车厂商对新产品的设计理念和技术要求，能够在第一时间根据客户的概念图案构造出产品的内部结构，快速进行模具设计并制订相应的生产工艺，从而保证匹配整车厂商新车的开发进度，并最终配套量产。”

四、披露与主要客户进行合作研发的原因、技术合作所投入金额、截至目前的研发内容、研发进展、研究成果、研究成果分配方式、权利归属、收益分配、专利申请，以及相关技术的应用、量产和销售情况，是否存在合作争议或纠纷。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司技术和研发情况”之“（五）合作研发情况”披露以下内容：

“（五）合作研发情况

……

公司与中信戴卡开展合作研发，主要系中信戴卡拥有广泛的客户群体，能够有效扩充公司技术方面的客户前沿需求，同时中信戴卡在轮毂制造领域深耕多年，公司在汽车轮毂装饰件领域有着丰富的经验积累，合作双方围绕汽车轮毂的不同领域具有各自的业务、资源等优势，能够实现上下游合作共赢的协同效应。截至本招股说明书出具之日，双方未就具体的技术内容开展合作研发活动。”

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、网络查询发行人的专利情况，取得并查阅国家专利局出具的专利登记簿副本；取得了发行人出具的关于发明专利的说明；

2、取得了发行人出具的关于核心技术的说明；

3、查阅了发行人固定资产的明细构成、查阅了发行人各部门职责分工、核查了发行人研发费用投入的情况；

4、查阅了发行人报告期模具明细台账，取得了发行人出具的关于模具技术指标的说明，并与公开数据进行比较；

5、查阅行业资料，了解主要整车厂商一级供应商及同步研发的情况；查阅了发行人报告期同步开发项目明细表及量产项目明细表，并取得了发行人出具的关于同步开发项目和量产项目的说明；

6、访谈了发行人实际控制人，并取得了发行人关于合作研发项目的说明。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人 8 项专利发明均为原始取得，发行人核心技术均为自主研发，不存在通过委外研发、合作研发或者由原股东投入的情形；发行人在技术、专业人才、资产投入方面已具备充足的储备；发行人在关键核心生产技术领域具备独立的研发能力。

2、发行人模具在精度及使用寿命方面，已经达到甚至超越了国内外先进水平；在表面粗糙度方面，已经接近国内先进水平，因此总体而言，发行人在模具设计制造领域已处于行业领先水平。

3、发行人与通用汽车、福特汽车、FCA 集团、一汽股份等多家国内外整车厂商持续进行项目开发，2017 年至 2019 年，发行人同步研发和量产数量持续增长，年均复合增长率达 23.07%和 57.62%，有利保障了发行人营业收入稳步增长，发行人具备与整车厂商同步开发的能力。

4、为及时掌握行业前沿技术，充分利用自身的业务和资源优势，不断巩固和提升技术优势，发行人与中信戴卡达成了战略技术合作意向，但双方尚未就具体的技术内容开展合作研发活动，不存在合作争议或纠纷。

5.关于实际控制人认定

申报材料显示，除实际控制人辛洪萍外，发行人的直接个人股东还包括辛洪燕、李小敏，直接持股比例分别为 2.57%、2.57%，三人系发行人创始股东，辛洪燕还持有发行人员工持股平台珠海思普 33.11%的合伙企业份额并担任普通合伙人、执行事务合伙人。其中辛洪萍与辛洪燕系兄妹关系，李小敏系辛洪燕之丈夫。辛洪燕现任发行人副总经理，李小敏现任发行人的技术总监。

请发行人结合辛洪燕、李小敏参与设立发行人的背景、对发行人设立以来主营业务发展的贡献程度，以及对发行人股东大会、董事会、经营决策、核心技术研发施加的影响程度，进一步分析并披露发行人实际控制人认定是否真实、准确、完整。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合辛洪燕、李小敏参与设立发行人的背景、对发行人设立以来主营业务发展的贡献程度，以及对发行人股东大会、董事会、经营决策、核心技术研发施加的影响程度，进一步分析发行人实际控制人认定是否真实、准确、完整

（一）辛洪燕、李小敏参与设立发行人的背景

辛洪萍 1998 年毕业于上海交通大学，取得硕士学位，自毕业后，其一直在汽车零部件行业工作，在创业之前，先后在广州标致汽车有限公司、丰田汽车广州事务所工作，对汽车整车厂的零部件采购模式、质量要求、汽车零部件行业的市场特点等积累了较为深刻的认识。在此基础上，1993 年起，辛洪萍开始在汽车零部件行业自主创业，1993 年 4 月起其担任了广州市天河拓普汽车配件公司的法定代表人，从事汽车零配件的贸易，1995 年 9 月创办了广州市特威机械制造有限公司从事车轮螺母的生产、加工和销售。1999 年，辛洪萍赴加拿大学习制造管理，进一步补齐了其在产品生产和质量管理等方面的专业知识，从而逐步在汽车零部件行业形成了较为完整的专业知识体系。

辛洪燕、李小敏在个人参加工作早期并未在汽车零部件行业工作，在辛洪萍开始在汽车零部件行业自主创业之后，才分别于 1995 年、1996 年开始跟随辛洪萍进入汽车零部件行业，在此之前，辛洪燕曾从事教师、财务等工作，李小敏在电工、模具等行业从事产品研发工作。自此，辛洪燕、李小敏开始跟随辛洪萍在汽车零部件行业进行创业，2001 年 8 月三人共同出资设立了金钟五金厂。随着金钟五金厂业务规模的不断扩大，辛洪萍在市场拓展，尤其是在整车厂客户的拓展过程中，逐步意识到金钟五金厂在企业形象、个人独资企业而非公司的主体资格等方面已越来越无法满足整车厂客户验厂及实地考察的需要，因此，在辛洪萍的主导下，辛洪萍、辛洪燕、李小敏共同出资 50 万元设立了发行人前身金钟有限，并一直发展至今。

从上述情况可见，自开始在汽车零部件行业进行创业，到辛洪燕、李小敏加入，至三人共同出资设立发行人前身金钟有限，均由辛洪萍主导。

（二）对发行人设立以来主营业务发展的贡献程度

辛洪萍和辛洪燕、李小敏在发行人的分工和职责相对明确，辛洪萍自发行人设立以来先后担任执行董事、董事长兼总经理，全面负责发行人的发展战略、产品发展方向以及日常生产经营管理等，并具体负责了发行人的市场开拓和客户维护，是发行人业务发展和壮大的核心和主导人物。辛洪燕在发行人有限公司阶段一直担任监事、综合部经理，主要负责综合行政事务，自 2017 年 10 月股份公司设立以来，担任公司董事、副总经理，主要分管采购部、行政部；李小敏自发行人设立以来一直担任技术部经理，2019 年 12 月起任发行人的技术总监，主管开发部和技术部，负责根据公司整体的研发计划组织实施具体产品和技术研发工作。

综上，发行人设立以来，辛洪燕在公司行政事务管理、采购业务方面作出了贡献，李小敏在公司具体研发项目的组织和实施方面作出了贡献，辛洪萍全面负责公司的发展战略、内部管理和外部拓展，主导了公司主营业务的发展。

（三）对发行人股东大会、董事会、经营决策、核心技术研发施加的影响程度

1、股东大会方面

发行人控股股东为广州思呈睿，直接持有发行人 68.56%的股权，辛洪萍持有广州思呈睿 70%的股权，辛洪燕和李小敏分别持有广州思呈睿 15%的股权。依据广州思呈睿的《公司章程》，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权，股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过，因此辛洪萍绝对控股广州思呈睿。本次发行前，辛洪萍直接持有发行人 12.00%的股权，通过广州思呈睿间接控制发行人 68.56%的股权，通过珠海思普睿间接控制发行人 2.36%的股权，合计控制发行人 82.92%的股权，能够控制发行人股东大会。

截至本回复出具之日，辛洪燕直接持有发行人 2.57%的股权，通过广州思呈睿间接持有发行人 10.28%的股权，通过珠海思普间接持有发行人 0.63%的股权，合计持有发行人 13.48%的股权。李小敏直接持有发行人 2.57%的股权，通过广州思呈睿间接持有发行人 10.28%的股权，合计持有发行人 12.85%的股权。从控

制的角度来看，广州思呈睿由辛洪萍绝对控股，辛洪燕直接持有发行人 2.57%的股权，通过珠海思普间接控制发行人 1.89%的股权，合计控制发行人 4.46%的股权，李小敏直接持有发行人 2.57%的股权，二人单独或合计均不能对发行人股东大会施加重大影响。

2、董事会方面

发行人董事会共有 7 名董事，其中独立董事 3 名，非独立董事分别由辛洪萍、辛洪燕、周剑和付恩平担任，李小敏不担任公司董事。辛洪萍虽然仅占董事会一席，但作为董事长兼总经理，辛洪萍自发行人设立以来始终全面负责发行人的内外部决策，在议案表决过程中具有控制力，能够对董事会施加重大影响。

3、经营决策和核心技术研发方面

辛洪萍作为发行人的董事长兼总经理，深耕汽车零部件行业近 30 年，对汽车零部件行业有着深刻的理解和战略前瞻性，并拥有丰富的汽车内外饰行业经营管理经验和市场营销经验，同时辛洪萍是公司战略委员会的主任委员，对发行人的经营决策、核心技术和产品的研发方向起决定性作用；辛洪燕作为公司副总经理，主要负责公司的行政综合事务和采购事务；李小敏作为公司技术总监，主要负责根据公司整体的研发计划组织实施具体产品和技术研发工作。

（四）发行人实际控制人的认定真实、准确、完整

辛洪萍、辛洪燕、李小敏之间不存在任何一致行动的安排，三方均按各自所持股份行使股东权利，在发行人的决策与经营管理上并未形成一致行动关系，不存在共同控制发行人的情形。

因此，结合辛洪燕、李小敏参与设立发行人的背景、对发行人设立以来主营业务发展的贡献程度，以及对发行人股东大会、董事会、经营决策、核心技术研发施加的影响程度，发行人实际控制人认定为辛洪萍是真实、准确、完整的。

二、关于发行人实际控制人认定的披露

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人基本情况”之“2、实际控制人”中补充披露以下内容：

“2、实际控制人

本次发行前，辛洪萍直接持有发行人12.00%的股权，通过广州思呈睿间接控制发行人68.56%的股权，通过珠海思普睿间接控制发行人2.36%的股权，合计控制发行人82.92%的股权。

辛洪萍深耕汽车零部件行业近30年,对汽车零部件行业有着深刻的理解和战略前瞻性，并拥有丰富的汽车内外饰行业经营管理经验和市场营销经验，自创业至今其先后聚集了辛洪燕、李小敏等重要人员，形成了良好的核心经营管理团队，辛洪萍主导了公司的设立，并自公司设立以来全面负责公司的发展战略、内部管理和外部拓展，全面主导了公司的主营业务发展及相关经营决策和技术研发方向，能够对公司的股东大会、董事会实施控制或重大影响，因此，辛洪萍为公司的实际控制人。”

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、查阅了发行人公司章程及有关三会等规范运作制度、总经理办公会会议记录、历次三会会议文件；

2、对辛洪萍、辛洪燕、李小敏进行了访谈；取得了相关人员签署的《广州市金钟汽车零件股份有限公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员调查问卷》；

3、查阅了广州思呈睿的工商档案。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人设立及业务发展过程中，辛洪萍始终主导发行人市场开拓、研发规划、日常运营等各项管理工作，对发行人股东大会、董事会、经营决策、核心技术研发均具有重大影响能力。发行人实际控制人认定为辛洪萍，该认定真实、准确、完整。

6.关于房屋租赁

申报材料显示，发行人在广州、清远等地租赁了 8 处房产，用于公司及子公

司厂房、仓库、员工宿舍等。上述租赁房产中，发行人与出租方签署了租赁协议，但出租方未能提供该等房产的房屋所有权证书的有 5 处，此外，有 6 项未办理房屋租赁备案登记。

请发行人补充披露：

（1）租赁房产的租金定价公允性，出租方与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；

（2）出租方是否具有处分权，租赁物业是否为合法建筑、是否存在搬迁或拆除风险，租赁房屋是否具有可替代性，租赁厂房、仓库涉及产品实现的收入、利润占比情况，结合前述情况分析并披露租赁场地的搬迁、过渡用房拆除对发行人生产经营的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、租赁房产的租金定价公允性，出租方与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（一）固定资产”之“3、租赁房屋建筑物”修改并补充披露以下内容：

“（1）租赁房屋建筑物的基本情况

除自有房屋外，公司还在广州、清远等地租赁了数处房产，用于公司及子公司厂房、仓库、员工宿舍等，**具体情况如下：**

序号	出租人	坐落	面积（平方米）	用途	月租金（元/月）	期限
1	清远新一化工仓储有限公司	清远市高新技术产业开发区银盏工业园嘉福工业小区（1#A3 地块）	230	危险品仓库	**27,600**	**2020.11.1-2023.10.31**
2	广州市长秀置业有限公司	广州市花都区风神大道自编 75 号 2 号之一	894	仓库	12,640	2018.5.1-2021.4.20

3	曹星	广州市花都区炭步镇民主村大田四队 21 号	400	员工宿舍	13,000（**2022 年 11 月 1 日后，视情况协商是否上涨 5%**）	**2020.11.1-2025.10.31**
4	清新县正华工业投资有限公司	清远市清新区太平镇龙湾工业区 A9 龙湾电镀定点基地 1 号厂房一、二层	4,330	厂房	前三个月免租；2013 年 8 月 1 日至 2016 年 4 月 30 日：129,900 元/月；自第四年起，租金在上年基础上每年递增 5%	2013.5.1-2023.4.30
5		清远市清新区太平镇龙湾电镀定点基地正华美寓 3#单身公寓 B 栋第 5 层	549.13	员工宿舍	第一年 6,000 元/月；自第二年起，租金在上年基础上每年递增 5%	2019.5.1-2024.4.30
6		清远市清新区太平镇龙湾工业区生活区 1 号食堂第三层四、五卡	686.4	员工食堂	前两个月免租；10,296 元/月，每年递增 5%	2020.1.1-2024.12.31
7		**清远市清新区太平镇龙湾电镀定点基地正华美寓 4#8 层 801-815 号房**	**770.45**	**员工宿舍**	**前两个月免租；9,000 元/月（租金在上年基础上每年递增 5%）**	**2020.5.15-2025.5.14**
8		**清远市清新区太平镇龙湾电镀定点基地正华美寓小户型住宅楼 4#第 4 层 401-403 号房（共 3 间）**	**155.55**	**员工宿舍**	**1,800**	**2020.8.1-2021.1.31**
9		**清远市清新区太平镇龙湾工业园 B 区 3 号（3#公寓楼）B 栋第 2 层 2020、203 号房、第 5 层 528 号房（共 3 间）**	**107.47**	**员工宿舍**	**前两个月免租；1,200 元/月（租金在上年基础上每年递增 5%）**	**2020.9.15-2025.9.14**
10	周俊	广州市花都区绿韵街 6 号 801 房	127.11	员工宿舍	2,600	**2020.11.5-2021.3.4**
11	肖海斌	广州市花都区绿韵街 6 号 1305 房	118.4	员工宿舍	2,600	**2020.11.6-2021.3.5**
12	**潘啟焕**	**清新区太平镇龙湾工业区潘啟焕瓦二村自留地房屋整栋除 1 楼外的 2-6 层**	**十套一厅一房，无具体面积**	**员工宿舍**	**4,000（租金在上年基础上每年递增 5%）**	**2020.11.15-2025.11.14**

公司通过房产中介介绍、双方协商等市场化方式进行相关房产的租赁，租金水平符合当地经济水平，租金定价公允。

上述房产出租方与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。”

二、出租方是否具有处分权，租赁物业是否为合法建筑、是否存在搬迁或拆除风险，租赁房屋是否具有可替代性，租赁厂房、仓库涉及产品实现的收入、利润占比情况，结合前述情况分析并披露租赁场地的搬迁、过渡用房拆除对发行人生产经营的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（一）固定资产”之“3、租赁房屋建筑物”之“（2）租赁房屋建筑物的权属及其对公司生产经营的影响”披露以下内容：

“（2）租赁房屋建筑物的权属及其对公司生产经营的影响

上表中，就第1、第4至12处租赁房产，公司与出租方签署了租赁协议，且出租方拥有上述房产的房屋所有权证等权属证明，拥有相关房产的处分权；就第2处租赁房产，公司与出租方签署了租赁协议，出租方广州市长秀置业有限公司与该房屋的所有权人广州市元荣木业有限公司签署了租赁协议，向其承租上述房屋，协议有效期为2016年3月1日至2021年4月30日，同时广州市长秀置业有限公司将上述房屋转租给公司的行为已经房屋所有权人（即其出租方）广州市元荣木业有限公司同意。上述房屋的出租方均具有相关房屋的租赁处分权，相关租赁物业均已取得房屋所有权证等权属证明，均为合法建筑，均不存在被列入拆除重建范围等情况，不存在搬迁或拆除风险。上述第3处租赁房产系村民自建房屋，未取得房产证，存在搬迁或拆除风险，由于该处房产仅作为员工宿舍使用，周边地区的房源供应也相对充足，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

除第1和第4处租赁房产外，公司其他租赁房产的用途为员工宿舍或仓库，相关房屋无特殊要求，且周边地区有充足的替代性房产，市场供给充足且竞争充分，公司寻得新的替代性房产的难度较小；第1处租赁房产的用途为危险品仓库，出租方需具备相应资质，周边地区具备相应资质的可供租赁房屋供应较为充足，公司寻得新的替代性房产的难度较小；第4处房产为公司子公司清远纳格的生产厂房，位于清远市龙湾电镀工业园，该电镀园区是经广东省环保厅批准建设的专业电镀园区，由清远市龙湾工业投资有限公司投资建设和运营，清远纳格自2013年开始租赁上述房产，与出租方形成了良好的业务合作关系，同时公司子公司清远金钟已在该园区内以出让方式取得了面积为28,547.90平方米的土地的国

有土地使用权，并已建成了面积为17,607.01平方米的厂房，未来若有必要可以逐渐替代上述第4处租赁房产。

在前述12处租赁房产中，第4处房产为清远纳格的生产加工场所，第1处房产为公司的危险品存放场所，第2处场所为公司部分半成品、原材料的周转场所，其余租赁房产均为员工食堂及员工宿舍。除第4处房产外，其他租赁房产均不涉及产品的生产加工。上述第4处房产涉及产品实现的收入、利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	9,705.14	65.49%	22,360.92	59.53%	20,244.03	59.53%	17,686.18	54.49%
毛利	3,092.69	61.84%	8,192.49	56.16%	6,860.18	52.83%	7,385.86	50.79%

注：清远纳格仅涉及公司产品的电镀加工工序，是公司产品生产流程中的重要工序之一，上表列示的收入和毛利是指由清远纳格电镀的产品对外销售时实现的收入及毛利情况，相关占比为占当年公司营业收入和毛利总额的比重。

综上，报告期各期，由清远纳格进行电镀加工的产品实现的收入和毛利占公司当期营业收入和毛利总额的比重均超过50%，公司已在清远纳格租赁房产的电镀园区建设自有产权的厂房，因此若清远纳格租赁物业需搬迁或拆除，如清远纳格无法继续租赁上述厂房，或相关厂房因不可预期原因而被搬迁或拆除，公司具备承接清远纳格电镀生产线的能力，不会对生产经营产生重大不利影响。”

基于上述情况，发行人已在招股说明书“第四节　风险因素”之“二、经营和管理风险”披露以下内容：

“（九）房屋租赁风险

截至本招股说明书签署之日，公司租赁了12处房产，除1处员工宿舍外，其他相关租赁房屋均已取得房屋所有权证或转租许可，且均不存在被列入拆除重建范围等情况，未取得产权证书的1处租赁宿舍周边地区有充足的替代性房产可供租赁；1处房产作为公司子公司清远纳格的生产场所，用于公司产品的电镀加工。报告期各期，由清远纳格进行电镀加工的产品实现的收入和毛利占发行人当期营业收入和毛利总额的比重均超过50%。如清远纳格无法继续租赁上述厂房，或相关厂房因不可预期原因而被搬迁或拆除，清远纳格将面临搬迁的风险，将对公司的正常生产经营造成一定不利影响。”

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、查阅了发行人与各出租方之间的租赁合同，核查了租赁合同的相关条款；

2、登录专业房产中介网站查询了租赁房产周边的同类可比房屋的租赁费用，并与发行人的租赁房产费用进行比较；

3、查阅了发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高管的调查表；

4、对发行人负责房产租赁的相关负责人进行了访谈，了解房产租赁的过程以及租赁房产的权属情况；

5、查阅了各租赁房屋的产权证明、房屋租赁登记备案证明以及相关房屋产权人与出租方之间的租赁协议、相关房屋产权人同意转租的相关说明；

6、对发行人电镀加工产品的收入、利润测算情况进行了复核。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人租赁房产的租金定价公允，出租方与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

2、除租赁的一处作为员工宿舍的 400 ㎡村民自建建筑未取得产权证书外，发行人租赁的其他物业均为合法建筑，不存在搬迁或拆除风险；转租物业已取得房屋所有权人的同意，其余物业的出租方均为房屋所有权人，具备处分权；除发行人子公司清远纳格租赁房产作为电镀生产线基地，需要在专业的电镀园区内，发行人其他租赁房屋均具有可替代性；电镀工序为发行人部分产品的重要工序，租赁物业涉及产品的收入和利润占比超过了 50%，发行人已在清远纳格租赁房产的电镀园区建设自有产权的厂房，因此若清远纳格租赁物业需搬迁或拆除，发行人具备承接电镀生产线的能力，不会对生产经营产生重大不利影响。

7.关于合规经营

申报材料显示：

（1）发行人子公司清远纳格主要从事电镀加工业务，属于重污染行业，电镀产生的废水和固废委托有资质的企业处理。发行人及子公司排污许可证有效期即将届满。

（2）报告期内，发行人存在未批先建以及环境保护设施未经验收合格即投入使用的问题。2017 年 8 月 9 日，广州市花都区环境保护局向发行人出具了《责令改正违法行为决定书》，认为发行人存在“建设项目未报审环境影响评价文件擅自定址建设即正式投入运行使用”的环境违法行为，整改要求是“要求你单位加强管理，完善需配套建设的环保处理设施，避免污染周边环境并于 2017 年 10 月 9 日前补办相关环保手续”。

（3）发行人因购买易制爆危险化学品后没有在 5 日内将所购易制爆危险化学品的种类、数量以及流向信息向广州市公安局花都区分局备案，被要求责令改正并处以 2,000 元罚款。

请发行人补充披露：

（1）发行人对危险固废、危险化学品的处理方式、流程，主要合作方名称及是否具备相应资质；报告期内发行人涉及危险固废、危险化学品的生产、使用、储存等各环节是否符合国家有关法律法规及规范性文件的规定，相关工作人员是否具有相应资质；发行人排污许可证等有效期即将届满的经营资质是否存在续期障碍；

（2）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物数量相匹配，是否发生环保事故或重大环保事件；发行人及其子公司排污达标检测情况和环保部门现场检查情况，发行人的生产经营是否符合《环境保护法》《电镀污染物排放准则》及地方政府污染物排放规定的情形。

请保荐人、发行人律师就以上问题和发行人报告期内生产经营过程是否存在重大违法行为发表明确意见。

【回复】

一、发行人对危险固废、危险化学品的处理方式、流程，主要合作方名称及是否具备相应资质；报告期内发行人涉及危险固废、危险化学品的生产、使用、储存等各环节是否符合国家有关法律法规及规范性文件的规定，相关工作人员是否具有相应资质；发行人排污许可证等有效期即将届满的经营资质是否存在续期障碍

（一）发行人对危险固废、危险化学品的处理方式、流程，主要合作方名称及是否具备相应资质；报告期内发行人涉及危险固废、危险化学品的生产、使用、储存等各环节是否符合国家有关法律法规及规范性文件的规定，相关工作人员是否具有相应资质

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务情况”之“（五）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“4、危险固废、危险化学品相关情况”披露以下内容：

“4、危险固废、危险化学品相关情况

（1） 危险固废

公司及其子公司的危险固废主要是电镀槽渣、废电镀液、废油漆渣、废化学药剂包装桶、废活性炭、废反渗透膜等，对于上述危险固废，公司及其子公司均委托具有危废处理资质的单位安全处置，不对外排放。具体而言，当公司及其子公司的废物堆积达到公司与相关处置单位签署的处置协议约定的收运量时，通知相关处置单位，处置单位在合同约定的期限内确定废物收运计划，并根据收运计划实施现场收运。交接危险废物时，公司及其子公司与处置单位在废物移交单据上签名确认，并填写《危险废物转移联单》。

报告期内，公司及其子公司的主要危险废物处置合作方名称及资质情况如下：

序号	单位名称	处置的废物名称	是否具备《危险废物经营许可证》
1	惠州 TCL 环境科技有限公司	废包装桶、表面处理废渣	是
2	韶关东江环保再生资源发展有限公司	废活性炭、废过滤纸	是

3	惠州东江威立雅环境服务有限公司	废过滤纸	是
4	广州世洁环保服务有限公司	废机油、液压油；天那水废液	是
5	肇庆市新荣昌环保股份有限公司	废机油、液压油；天那水废液；含染料涂料废物；废油漆渣；喷漆废水；废油漆桶；废活性炭	是
6	江门市崖门新财富环保工业有限公司	废机油、液压油；废油漆桶；喷漆废水；天那水废液	是

（2） 危险化学品

公司及清远纳格系危险化学品使用单位，涉及危险化学品的购买、储存与使用，不涉及危险化学品的生产。公司对危险化学品（含剧毒品、易制毒、易制爆化学品）的使用、储存、流向等制定了一系列内部管理制度予以严格管理。对于危险化学品的购买，公司各部门需要使用危险化学品的，需经批准后向供应商购买，供应商需提供物质安全数据表，或在生产外包装上标识出化学危险品的品名、性质以及防火、防爆、易爆、易燃、有毒、腐蚀、氧化和放射性等标志，仓库对验收合格的化学危险品办理入库手续。对于危险化学品的存放，公司报告期内与具备《危险化学品经营许可证》的广州众望物流公司、清远新一化工仓储有限公司签署租赁合同，在合格的危险化学品租赁仓库中存放危险化学品。对于危险化学品的使用，需要配备必要的安全防护措施和用具，如口罩、防护眼镜、防护手套等，盛装化学危险品的容器，在使用前后必须进行检查，消除安全隐患，化学危险品废弃物应放置到指定的有标记的桶内，作为危险废弃物由具备资质的单位处理。相关工作人员已在公安系统进行备案。

2020年11月5日，清远市清新区应急管理局向清远纳格出具《责令限期整改指令书》（（清新）应急责改[2020]242号），认为清远纳格存在部分危险化学品未储存在专用仓库等问题。根据《安全生产违法行为行政处罚办法(2015修正)》第五条相关规定，责令限期整改不属于行政处罚。清远纳格已根据清远市清新区应急管理局的指令，对相关问题进行整改，并向该部门提交了整改报告。

报告期内，公司曾于2017年9月因购买易制爆危险化学品未及时备案而被当地公安机关处以责令改正及罚款2,000元，相关行政处罚不属于重大违法违规，具体请参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人最近三年违法违规情况”之“（一）公安处罚情况”。

综上，除上述情况外，报告期内，公司不存在因违反危险固废、危险化学品管理方面的法律法规而被主管部门行政处罚的情况，亦未发生相关环境污染事故或安全生产事故，公司涉及危险固废、危险化学品的生产、使用、储存等各环节符合国家有关法律法规及规范性文件的规定。”

（二）发行人排污许可证等有效期即将届满的经营资质是否存在续期障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务情况”之“（五）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“5、持有的环境保护相关证照情况”披露以下内容：

“5、持有的环境保护相关证照情况

截至本招股说明书签署之日，公司取得的排污许可证情况如下：

序号	持证单位	证书号	发证机构	主要排污种类	有效期
1	金钟股份	914401147619330242001V	广州市生态环境局花都区分局	废水、废气、噪音	2019.10.30-2022.10.29
2	清远纳格	91441803071927815U001P	清远市环境保护局	废水、废气、噪音	2017.12.25-2020.12.24
3	清远金钟	91441803MA4WM9NH3F001U	清远市生态环境局	废水、废气、噪音	2020.8.24-2023.8.23

截至本招股说明书签署之日，清远纳格持有的《排污许可证》有效期已不足2个月，根据《排污许可管理办法（试行）》的相关规定，排污单位需要延续依法取得的排污许可证的有效期的，应当在排污许可证届满三十个工作日前向原核发环保部门提出申请，环保部门应当按照该办法第二十九条的规定对延续申请材料进行审查。清远纳格对照《排污许可管理办法（试行）》第二十九条关于续期排污许可证的申请条件自查如下：

续期排污许可证需符合的条件	清远纳格自查情况
（一）依法取得建设项目环境影响评价文件审批意见，或者按照有关规定经地方人民政府依法处理、整顿规范并符合要求的相关证明材料；	2014 年 7 月 18 日，清远市环境保护局出具了《关于<清远市纳格汽车零件制造有限公司年产 60 万 m²塑胶电镀项目环境影响报告书>的批复》（清环[2014]136 号）。
（二）采用的污染防治设施或者措施有能力达到许可排放浓度要求；	清远纳格采用的污染防治设施或者措施有能力达到许可排放浓度要求，排放浓度和排放量符合相关法律法规的要求。
（三）排放浓度符合本办法第十六条规定，排放量符合本办法第十七条规定；	清远纳格依据有关建设项目环境影响评价报告书中环境管理及监测计划制定了《自行监测方案》，符合相关技术规范的要求。
（四）自行监测方案符合相关技术规范；	

（五）本办法实施后的新建、改建、扩建项目排污单位存在通过污染物排放等量或者减量替代削减获得重点污染物排放总量控制指标情况的，出让重点污染物排放总量控制指标的排污单位已完成排污许可证变更。	清远纳格不存在通过污染物排放等量或者减量替代削减获得重点污染物排放总量控制指标的情形。

经清远市生态环境局清新分局相关工作人员访谈确认，自2017年1月1日至访谈日，清远纳格能自觉遵守国家环保法律法规，履行法律义务，配合生态环境部门的日常环保监督检查，暂没有因环境违法行为而被予以环保行政处罚或被清远市生态环境局清新分局立案调查的情况，目前亦不存在影响其申办排污许可证续期的情形。清远纳格已于2020年11月10日提交排污许可证的换发申请，相关程序正在办理过程中。

综上，金钟股份、清远金钟不存在排污许可证有效期即将届满的情况，清远纳格持有的排污许可证将于2020年12月有效期届满，清远纳格符合排污许可证续期的相关条件，办理排污许可证续期不存在实质性障碍。”

二、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物数量相匹配，是否发生环保事故或重大环保事件；发行人及其子公司排污达标检测情况和环保部门现场检查情况，发行人的生产经营是否符合《环境保护法》《电镀污染物排放准则》及地方政府污染物排放规定的情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务情况”之“（五）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“6、环保投入情况”和“7、排污达标检测情况及环保部门现场检查情况”披露以下内容：

“6、环保投入情况

报告期内，公司环境保护相关投入具体情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环保设备投入	108.05	448.54	76.60	-
环保费用投入	212.92	484.28	351.48	377.54
其中：污水处理费	166.36	379.56	324.91	333.52
清远纳格污水处理费	161.72	367.20	313.27	322.44

金钟股份污水处理费	4.64	12.36	11.64	11.07
合 计	320.97	932.81	428.08	377.54

报告期内，公司的环保设备投入主要包括购买安装供排气系统、废气处理系统等环保设备，主要用于处理公司生产过程中产生的废气等相关污染物，与公司的生产经营相匹配，能够满足相关污染物的处理需要。公司的环保费用投入主要包括污水处理费、废弃物处置费、环境检测和咨询费等，主要用于处理公司生产过程中产生的污水及危险废物，其中污水处理费为报告期内公司环保费用方面的主要投入，占报告期公司环保费用投入的比例平均为84.44%，主要系清远纳格向当地电镀园区缴纳的电镀污水处理费以及金钟股份向当地污水处理中心缴纳的生活污水处理费，清远纳格污水处理费的计价依据为清远纳格的污水排放量以及相关污染物的检测浓度，金钟股份污水处理费的计价依据为金钟股份的生活污水排放量，具体计算过程如下：

公司	类别	计价方式
金钟股份	污水处理费	当月常规污水处理费=当月污水排放量*单位数量污水处理费
清远纳格	常规污水处理费	当月常规污水处理费=当月污水排放量*单位数量污水处理费
	分类污染物处理费	当月某类污染物处理费=上月污水排放量*（上月该类污染物平均检测浓度-该类污染物允许排放浓度）*该类污染物单位浓度处理费 当月分类污染物污水处理费=当月各类污染物处理费之和

注：污染物平均检测浓度为去掉最高值和最低值后的算术平均数；若某类污染物的浓度检测次数不高于 10 次，则不征收该类污染物当月的污水处理费。

对于废弃物处置费，其计价依据为公司及其子公司每年产能的废弃物的数量，相关废弃物处理公司通常按照每年约定废弃物数量向公司收取固定费用，并对超出额定部分的废弃物数量按合同约定的单价收取费用。

报告期，公司主要环保费用投入与处理公司生产经营所产生的污染物数量的对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
清远纳格污水处理	161.72	5.02	32.21	367.20	11.69	31.42	313.27	12.07	25.94	322.44	15.90	20.28
金钟股份污水处理	4.64	3.31	1.40	12.36	8.89	1.39	11.64	8.32	1.40	11.07	8.56	1.29

废弃物处置	41.75	83.51	0.50	83.24	110.42	0.75	19.16	40.83	0.47	8.77	4.33	2.03

注：金额单位为万元，金钟股份和清远金钟污水处理数量单位为万吨、单价为元/吨，废弃物处置数量单位为吨、单价为万元/吨。

报告期，清远纳格污水处理费逐年上升，主要系污水处理费单价上涨所致；2017年公司单位废弃物处置费较高，主要系当年有危废处理资质的单位数量较少，市场价格总体较高所致。报告期，公司主要环保设施均运行良好，未发生过环保事故或重大环保事件。

7、排污达标检测情况及环保部门现场检查情况

根据相关规定，公司需要定期对污染物的排放进行检测，同时2019年公司进行了竣工环保验收，因此聘请了第三方检测机构，根据第三方检测机构广东信一检测技术股份有限公司、清远市中能检测技术有限公司和清远市恒森环境检测有限公司等出具的《检测报告》，公司废气、噪声、生活污水等污染物的排放均符合相应标准。

2017年8月9日，广州市花都区环境保护局向公司出具了《责令改正违法行为决定书》，认为公司存在“建设项目未报审环境影响评价文件擅自定址建设即正式投入运行使用”的环境违法行为，整改要求是“要求你单位加强管理，完善需配套建设的环保处理设施，避免污染周边环境并于2017年10月9日前补办相关环保手续”。公司已根据上述《责令改正违法行为决定书》的相关要求，及时进行整改，制作了建设项目环境影响评价报告表，并取得了广州市花都区环境保护局花环监字[2018]149号批复。根据《环境行政处罚办法(2010修订)》（环境保护部令第8号）的第十条、第十一条、第十二条的相关规定，公司报告期内收到的《责令改正违法行为决定书》为行政命令，不属于行政处罚。

广州市生态环境局花都区分局于2020年1月22日出具关于对公司生态环境保护方面核查情况的复函，确认“经核查，广州市金钟汽车零件股份有限公司已办理相关的环评审批手续；自2017年1月1日至2020年1月20日，未见在我区区域内有环境信访投诉、发生环境污染事故以及因违反环保法律法规受到我局行政处罚的记录”。

清远市生态局清新分局于2020年4月14日出具了相关说明，确认“2017年至2019年，我局通过日常检查、‘双随机，一公开’等方式对清远市纳格零件制造

有限公司、清远市金钟汽车零部件有限公司进行监管。清远市纳格汽车零件制造有限公司在2017年1月1日-2019年12月31日未因环境违法行为被我局立案处罚。清远市金钟汽车零部件有限公司在2017年6月1日-2019年12月31日未因环境违法行为被我局立案处罚”。

广州市生态环境局花都区分局于2020年7月22日出具了相关说明，确认“经核查，广州市金钟汽车零件股份有限公司已办理相关的环评审批手续；自2020年1月1日至2020年6月30日，未见在我区区域内有环境信访投诉、发生环境污染事故以及因违反环保法律法规受到我局行政处罚的记录”。

经2020年8月31日清远市生态环境局清新分局访谈确认，从报告期初至访谈日，清远纳格和清远金钟能自觉遵守国家环保法律法规，履行法律义务，并配合生态环境部门的日常环保监督检查，不存在因违反环境保护相关的法律法规而受到行政处罚的情况。

综上，报告期初至今，公司积极配合环保部门的日常环保监督检查，不存在因违反环境保护相关的法律法规而受到行政处罚的情况，公司的生产经营符合《环境保护法》、《电镀污染物排放准则》及地方政府污染物排放规定的情形。”

【保荐机构、发行人律师核查情况】

一、核查程序

1、查阅了发行人危险固废和危险化学品相关的内部管理制度；

2、查阅了发行人与危险固废和危险化学品相关的主要合作方签订的合同；

3、查阅了发行人有关易制毒易制爆危化品使用的相关记录等资料；

4、对发行人安全生产负责人进行了访谈；

5、现场查看了发行人安全生产设施的运行情况；

6、访谈清远市生态环境局清新分局；

7、查阅清远金钟提供的《排污许可证》；

8、查阅了第三方机构出具的历次检测报告，查阅了环保部门的出具相关说明并检索各级环境主管部门网站，查阅了发行人环保费用的投入明细，查阅了发

行人污水处理费相关的发票和缴费通知单等，查阅了发行人及其子公司的排污许可证。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人危险固废、危险化学品的处理方式、流程，主要合作方具备相应资质，报告期内发行人涉及危险固废、危险化学品的生产、使用、储存等各环节符合国家有关法律法规及规范性文件的规定，相关工作人员已在公安系统进行备案，清远纳格预计办理排污许可证续期不存在实质性法律障碍。

2、报告期内发行人环保设施运行情况良好，主要环保费用的投入与公司生产经营所产生的污染物数量相匹配，未发生环保事故或重大环保事件，发行人及其子公司的历次检测结果均符合相关污染物排放标准，发行人已通过补办相关手续并取得排污许可证的方式整改环保处罚问题，发行人的生产经营符合《环境保护法》《电镀污染物排放准则》及地方政府污染物排放规定的情形。

3、发行人报告期内生产经营过程不存在重大违法行为。

8.关于第一大客户 DAG

申报材料显示：

（1）报告期内发行人对第一大客户 DAG 的销售收入占比分别为 47.88%、50.64%、50.72%，占比较高，DAG 系服务商，对应整车厂商包括通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉。发行人于 2004 年与 DAG 开始合作，合作原因系发行人可以不必投入大量资源用于当地市场开拓、客户维护等营销工作。

（2）根据发行人与 DAG 签署的产品销售框架协议，DAG 拥有发行人产品在北美洲和南美洲区域内的独家销售权，DAG 帮助发行人争取客户，当发行人开发新产品时，DAG 将提供技术援助和支持，但发行人承担最终的产品设计、工程和开发责任；产品制造或设计中的任何缺陷、发行人未能在合同指定的交货日期前交货，所致的任何责任及产品维修索赔，DAG 均无须承担。

（3）发行人称公司虽然通过 DAG 与上述整车厂商进行商务结算，但公司是通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商的全球一级供应商，上

述整车厂商在进行供应商考核评价时，实际均对公司的生产、质量控制、管理及交货等能力进行考评。

（4）DAG 成立于 2004 年 6 月 30 日，系一人有限责任公司，实际控制人为 Dale A. Hadel。

请发行人：

（1）披露发行人与 DAG 的业务合作历史、合作背景，DAG 的业务规模、主营业务情况、DAG 的销售毛利率，DAG 设立以来对发行人的采购内容、金额及变化情况，主要终端客户开拓及演变情况，DAG 实际控制人 Dale A. Hadel 的基本情况、工作履历，DAG 与发行人控股股东、实际控制人及其关联方是否存在业务、资金往来，是否仅销售发行人产品、发行人产品销售金额占其采购体系的比重情况；

（2）结合发行人实际控制人辛洪萍的留学经历及工作履历，披露 Dale A. Hadel 与辛洪萍的关系；说明并披露发行人与 DAG 先后成立于 2004 年 5 月及 6 月，DAG 是否为发行人开展海外业务专门成立；

（3）披露发行人与 DAG 签署的产品销售框架合同的主要权利义务约定情况、服务期限、续期条件及展期情况、关于产品质量保证的具体安排和产品质量责任的划分；结合发行人与 DAG 之间的产品开发及销售业务流程，分析并披露 DAG 所能提供的具体服务内容、相关销售属于买断式销售还是代理式销售，DAG 是否仅为发行人居间介绍业务，认定 DAG 为发行人客户是否合理；结合合同关于产品风险报酬或控制权转移的情况，分析并披露对 DAG 的直销和寄售模式下，相关产品是否最终实现销售，对 DAG 的销售是否存在提前确认收入或跨期确认收入情形；

（4）对比其他客户，说明并披露发行人对 DAG 销售同类型产品的销售单价、毛利率、信用政策、结算政策和质保政策的差异情况及原因；

（5）结合发行人在通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的供应商资质认证情况，说明并披露发行人是否已具备独立向其供货的资质和能力，如是，说明发行人在已取得前述整车厂一级供应商资质的情形下，未直接供货而是通过 DAG 交易和结算的商业合理性及必要性；结合发行人与国外整车厂客户现代

起亚的销售模式，说明发行人对现代起亚采用直接供货而对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉通过 DAG 进行交易和结算的合理性及必要性，是否符合行业特征。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露发行人与 DAG 的业务合作历史、合作背景，DAG 的业务规模、主营业务情况、DAG 的销售毛利率，DAG 设立以来对发行人的采购内容、金额及变化情况，主要终端客户开拓及演变情况，DAG 实际控制人 Dale A. Hadel 的基本情况、工作履历，DAG 与发行人控股股东、实际控制人及其关联方是否存在业务、资金往来，是否仅销售发行人产品、发行人产品销售金额占其采购体系的比重情况；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露以下内容：

“1、DAG LTD, LLC

（1）DAG的基本情况

公司名称	DAG LTD, LLC
注册地址	美国密西根州
成立日期	2004 年 6 月 30 日
注册资本	/
公司类型	Single member limited liability company（一人有限责任公司）
实际控制人	Dale A. Hadel（以下简称“Dale 先生”）
经营范围	汽车零部件产品的设计、开发、工程和销售
经营状态	存续

（2）DAG的主营业务情况相关情况

DAG是一家位于美国密西根州底特律的企业，主要从事汽车零部件产品的设计、开发、工程和销售，主要产品包括汽车轴承、铝轮、汽车内外饰件等。截至目前，DAG已具备一定的业务规模，其有员工约20人，拥有通用、福特、BMW、FCA、特斯拉、起亚、日产、采埃孚天合等整车厂商及一级供应商客户，

其向发行人采购的产品约占其采购总金额的30%。报告期至今，公司是DAG汽车内外饰件产品的唯一供应商。在销售公司汽车内外饰件产品过程中，DAG在其向公司采购单价的基础上加上合理利润，作为最终定价向终端整车厂商进行销售，以获取盈利。

（3）发行人与DAG的业务合作历史、合作背景

2004年左右在汽车轮毂装饰件领域，通用汽车拥有Lupini、Zanini、FPE、上海瑞尔等供应商。为优化供应商结构，通用汽车委托DAG实际控制人Dale先生在中国寻找一些具备良好供货能力的汽车零部件供应商，经朋友介绍，DAG的实际控制人Dale先生于2004年到访中国广州，与公司实际控制人辛洪萍先生首次见面。其后,Dale先生与辛洪萍先生围绕汽车轮毂装饰件的技术研发、市场开拓等方面进行多次交流，达成初步合作意向，并引荐通用汽车的全球采购专员前来广州考察，在发行人花都生产基地建成后，协助公司完成通用汽车的供应商认证工作，并于2008年开始向通用汽车供应轮毂装饰盖产品。

之后，在DAG的协助下，公司先后成功进入了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商的供应商名录，并逐步成为了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒等整车厂商轮毂装饰盖等产品的主要配套供应商之一。

（4）DAG设立以来对发行人的采购内容、金额及变化情况

公司实际控制人辛洪萍先生自2004年与Dale先生建立了联系，双方就与各整车厂商的供应商认证进行前期准备工作，公司系于2004年成立，于2006年生产厂房和生产线基本建设完毕，并于同年通过了通用汽车的供应商认证，自2007年开始参与通用汽车Camaro车型的相关轮毂装饰盖的开发，自2008年公司开始向DAG销售产品。DAG自设立以来对发行人采购的内容、产品及变化情况如下表所示：

年度	采购金额（万元）	较上年同期变动	主要采购产品	配套客户
2008 年	134	-	轮毂装饰盖	通用汽车
2009 年	132	-1.81%	轮毂装饰盖	通用汽车
2010 年	773	485.54%	轮毂装饰盖	通用汽车、克莱斯勒
2011 年	1,131	46.26%	轮毂装饰盖	通用汽车、克莱斯勒
2012 年	3,314	193.10%	轮毂装饰盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车

2013 年	7,317	120.81%	轮毂装饰盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车
2014 年	13,090	78.91%	轮毂装饰盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车
2015 年	11,024	-15.78%	轮毂装饰盖、螺母盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车、特斯拉
2016 年	12,645	14.70%	轮毂装饰盖、螺母盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车、特斯拉
2017 年	15,542	22.92%	轮毂装饰盖、螺母盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车、特斯拉
2018 年	17,222	10.80%	轮毂装饰盖、螺母盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车、特斯拉
2019 年	19,053	10.63%	轮毂装饰盖、螺母盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车、特斯拉
2020 年 1-6 月	6,050	-	轮毂装饰盖、螺母盖	通用汽车、克莱斯勒、福特汽车、特斯拉

（5）主要终端客户的开拓及演变情况

发行人自与DAG合作以来，在北美市场主要的终端客户开拓历程及演变情况如下：

整车厂商名称	采购内容	开拓历程	配套车型情况
通用汽车	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、工装模具费、轮毂镶件、汽车字标	发行人于2006年通过了通用汽车的认证，并于 2007 年开始参与 Camaro 车型的开发，以此建立合作。发行人参与了 K2、T1、E2SC 等项目的产品开发，为雪佛兰、GMC、凯迪拉克等品牌车型提供轮毂装饰盖等产品。	雪佛兰系列（Corvette、SILVERADO、TAHOE、MALIBU、CRUZE、MONZA）、GMC 系列(SIERRA、SAVANA、YUKON)、凯迪拉克系列（Escalade）等
福特汽车	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖	发行人于2010年通过了福特汽车的供应商认证，于 2011 年开始参与其皮卡 F150 系列车型的开发，以此建立合作。发行人参与了 P552、P558、V363N 等项目的产品开发，为 F 系列、野马、林肯等车型提供轮毂装饰盖等产品。	F 系列、Ranger、Transit、Explorer 林肯、野马等
克莱斯勒	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、轮毂镶件、工装模具费	发行人于2007年通过了克莱斯勒汽车的认证，并于 2009 年开始参与其 Jeep 系列车型的开发，以此建立合作。发行人参与了 DD、DS、DT、HD、KL 等项目的产品开发，为 JEEP、道奇 RAM 等品牌提供轮毂装饰盖等产品。	JEEP 系列、道奇 RAM 系列等
特斯拉	轮毂中心盖、螺母盖、车身装饰	发行人于2012年通过了特斯拉的供应商认证，于 2013 年开始参与其	Model S、Model X、Model Y

	件	Model S 等车型的开发，以此建立合作。发行人参与了 Model S、Model X、Model Y 等车型的产品开发，提供螺母盖等产品。	

（6）DAG实际控制人Dale A. Hadel的基本情况及工作履历

Dale A. Hadel先生：1957年出生，美国国籍，毕业于美国奥克兰大学，法律学学士，于1988年开始从事汽车零部件相关业务，并于2004年6月创立了DAG，Dale先生持有DAG100%的股权，并担任DAG的CEO。此外，Dale先生对外投资有Global Technology, Inc.、Transpak, Inc.及Global Warehousing & Distribution LLC三家公司。其中，Global technology, Inc.主要从事汽车零部件的设计及开发业务；Transpak, Inc.主要从事第三方仓储物流业务；Global Warehousing & Distribution LLC 持有Transpak, Inc.100%的股权。

其中，Transpak, Inc是公司在北美合作的仓储物流公司，主要为发行人提供存储、检查、重新包装等服务。报告期，公司与Global Technology, Inc和Global Warehousing & Distribution LLC不存在业务、资金往来。同时，DAG与公司控股股东广州思呈睿、实际控制人辛洪萍先生及其关联方也不存在业务、资金往来。”

二、结合发行人实际控制人辛洪萍的留学经历及工作履历，披露 Dale A. Hadel 与辛洪萍的关系；说明并披露发行人与 DAG 先后成立于 2004 年 5 月及 6 月，DAG 是否为发行人开展海外业务专门成立

（一）结合发行人实际控制人辛洪萍的留学经历及工作履历，披露 Dale A. Hadel 与辛洪萍的关系

为进一步提升个人在产品生产和质量管理等方面的专业知识，实际控制人辛洪萍先生于 1999 年 3 月至 2000 年 1 月赴加拿大学习制造管理；2001 年 8 月至 2004 年 4 月，担任广州市天河金钟五金厂总经理；2004 年 5 月至 2017 年 9 月，担任金钟有限执行董事、总经理；2017 年 10 月至今，担任金钟股份董事长、总经理。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补

充披露以下内容：

“（7）DAG及其实际控制人Dale先生与辛洪萍先生的关系

Dale先生与公司实际控制人辛洪萍先生自2004年相识以来，一直围绕汽车零部件业务开展业务合作，双方除了正常的业务合作关系外，不存在关联关系或其他利益关系。”

（二）说明并披露发行人与 DAG 先后成立于 2004 年 5 月及 6 月，DAG 是否为发行人开展海外业务专门成立

1、发行人成立于 2004 年 5 月的背景

公司实际控制人辛洪萍先生自 1998 年大学毕业后，一直在汽车零部件行业工作，2001 年设立金钟五金厂后，已经具备轮毂装饰盖能生产能力，并有意向开拓整车厂商客户。由于金钟五金厂在企业形象、主体资格等方面无法满足整车厂客户验厂及实地考察的需要，在辛洪萍先生的主导下2004年5月设立发行人，并开始筹建花都生产基地。

2、DAG 并非专门为发行人提供服务

DAG 除与发行人进行汽车内外饰件等业务外，DAG 还与印度知名轴承企业 National Engineering Industries (NEI)、Dicastal KSM 等多家汽车零部件企业保持长期合作，截至目前，DAG 已具备一定的业务规模，其有员工约 20 人，其向发行人采购的产品约占其采购总金额的 30%，其拥有通用、福特、BMW、FCA、特斯拉、起亚、日产、采埃孚天合等整车厂商及一级供应商客户。DAG 不是为发行人开展海外业务专门成立的公司。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露以下内容：

“（8）DAG 并非专门为发行人提供服务

DAG 除与发行人进行汽车内外饰件等业务外，DAG 还与印度知名轴承企业 National Engineering Industries (NEI)、Dicastal KSM 等多家汽车零部件企业保持长期合作，截至目前，DAG 已具备一定的业务规模，其有员工约 20 人，其向

发行人采购的产品约占其采购总金额的 30%，其拥有通用、福特、BMW、FCA、特斯拉、起亚、日产、采埃孚天合等整车厂商及一级供应商客户。DAG 不是为发行人开展海外业务专门成立的公司。”

三、披露发行人与 DAG 签署的产品销售框架合同的主要权利义务约定情况、服务期限、续期条件及展期情况、关于产品质量保证的具体安排和产品质量责任的划分；结合发行人与 DAG 之间的产品开发及销售业务流程，分析并披露 DAG 所能提供的具体服务内容、相关销售属于买断式销售还是代理式销售，DAG 是否仅为发行人居间介绍业务，认定 DAG 为发行人客户是否合理；结合合同关于产品风险报酬或控制权转移的情况，分析并披露对 DAG 的直销和寄售模式下，相关产品是否最终实现销售，对 DAG 的销售是否存在提前确认收入或跨期确认收入情形；

（一）披露发行人与 DAG 签署的产品销售框架合同的主要权利义务约定情况、服务期限、续期条件及展期情况、关于产品质量保证的具体安排和产品质量责任的划分

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露以下内容：

“……

（9）发行人与DAG签署的合同情况

根据发行人与DAG签署的《产品销售框架合同》，双方关于主要权利义务约定情况、服务期限、续期条件及展期情况、关于产品质量保证的具体安排和产品质量责任的划分等情况约定如下：

① 双方主要权利义务

1. 授权及授权区域

1.1 提供服务的业务范围为在北美洲和南美洲区域内所有的汽车制造商及其现在或以后形成的附属实体、合营企业、附属公司及其任何分层供应商所涉及到的业务。包括但不限于如福特汽车公司、通用汽车、菲亚特克莱斯勒集团

(FCA)、丰田、日产、本田、现代、大众、宝马、奔驰等有购买产品意向的公司和任何其他一级客户或组织，以下均简称为“客户”。涉及的具体客户由双方另行商定。

1.2 DAG在本协议授权区域内拥有JZ和JZ产品的独家销售。JZ公司保证JZ不得在协议期内指定任何其他个人或实体以任何方式提供或执行根据本协议由DAG提供或执行的功能。

1.3 DAG向JZ采购产品后，产品所有权转移给DAG，由DAG与客户另行签署货物买卖合同或订单。

1.4 JZ同意向DAG提供符合客户采购订单中所需的产品；与DAG精诚合作，努力协助DAG完成所述采购订单。

2. DAG的义务

2.1 DAG将竭力为产品争取客户。为此JZ同意与DAG精诚合作，并尽力协助DAG。

2.2 如果在运输、工厂存储、产品安装、客户使用或其他过程中发现质量问题，JZ将选择第三方检验服务，而DAG为JZ提供必要的协助服务。JZ将负责管理第三方检验服务提供商以及承担与其所有费用，包括但不限于检验、返回部件、返工和分拣费用。

2.3 当JZ开发新产品，DAG将向JZ提供技术援助和支持。但JZ承担最终的产品设计、工程和开发责任。

2.4 在协议期内，DAG及其关联方（包括DAG的股东、股东控制的其他企业或个人、DAG的子公司等）不得在授权区域内销售非JZ生产的相同或类似产品。

3. 价款支付

3.1 DAG应按具体订单所确定的合同货物价格及付款时间，向JZ支付货款。

3.2 本协议涉及的合同货物均以美元结算。如果客户向DAG支付的货币是其他货币，则将在收到时以当时适当的货币兑换率兑换成美元，DAG 将以兑换后的美元支付给JZ。所有转换成本由JZ承担。”

关于上述协议1.3条的约定，在公司与DAG的业务实际执行过程中，由于汽车行业通用惯例，在产品量产后，整车厂商定期发布物料需求计划，公司通过直接查询整车厂商的需求计划或接收DAG转发的订单组织生产和销售。

② 服务期限、续期条件及展期情况

该协议于2017年5月27日签署，协议有效期为十年。双方约定如下,“在当前期限届满后有三次自动续约五年的权利。除非其中一方在当前期限届满之前至少九十(90)天以书面形式通知不续约，则本协议应在当前任期结束时终止。”

截至本招股说明书签署之日，该协议有效期还有较长时间，还未触发展期条件。

③ 产品质量保证的具体安排

关于产品质量保证的具体安排，双方约定如下,“在运输、工厂存储、产品安装、客户使用或其他过程中发现质量问题,JZ将选择第三方检验服务,而DAG为JZ提供必要的协助服务。JZ将负责管理第三方检验服务提供商以及承担与其所有费用，包括但不限于检验、返回部件、返工和分拣费用。”

④ 产品质量责任的划分

关于产品质量责任的划分，双方约定如下,“对于任何产品的制造或设计中的任何缺陷、JZ未能在合同指定的交货日期前交货，所致的任何责任及产品维修索赔,JZ表示DAG无需承担。因DAG过错导致其对JZ或客户存在违约,由DAG承担相应责任。”

（二）结合发行人与 DAG 之间的产品开发及销售业务流程，分析并披露 DAG 所能提供的具体服务内容、相关销售属于买断式销售还是代理式销售，DAG 是否仅为发行人居间介绍业务，认定 DAG 为发行人客户是否合理

1、发行人与 DAG 之间的产品开发及销售业务流程

（1）产品开发流程

DAG 系公司在北美洲和南美洲市场唯一的长期战略合作伙伴，在北美洲和南美洲市场，公司与 DAG 共同合作进行市场开发、产品销售。在产品开发方面，首先由 DAG 通过与整车厂商的前期接洽，获取整车厂商的项目询价包后转发给

公司。公司根据要求向 DAG 进行产品报价，DAG 根据其行业经验及与整车厂商的沟通情况，对公司报价提供指导建议，在公司与 DAG 协商确定产品报价后，DAG 在公司的报价基础上加上自己的合理利润向整车厂商进行最终报价。整车厂商确定 DAG 中标后，公司根据整车厂商的技术指标和产品要求进行产品开发，DAG 协助公司就产品、技术要求与整车厂商进行沟通交流，直至完成产品开发。

在上述新产品开发过程中，DAG 向整车厂商的报价对其获取相关业务机会具有重要影响，DAG 在公司向其提供的报价基础上，加上其合理利润后向整车厂商进行最终报价，DAG 利润水平的高低以及项目能否中标具有不确定性，DAG 将承担因报价过高而导致的项目无法中标的风险。在实际操作过程中，公司通常无法获知 DAG 的最终报价，即无法获知 DAG 的利润水平，部分项目在日常业务往来中可能获取 DAG 对终端整车厂商的销售价格。

（2）销售业务流程

在完成产品开发并进入量产阶段后，公司通过定期查询整车厂商的需求计划或 DAG 转发的订单组织生产和销售，并根据不同整车厂商的具体情况组织产品交付。

对于公司供应福特、克莱斯勒和特斯拉的产品，公司完成产品生产后，将其运输至位于美国当地的寄售仓库，后续整车厂商通过系统发布每日供货计划（包含品名、规格、数量信息、提货时间等），DAG 将整车厂商的每日供货计划发送给公司及公司的国外第三方物流仓库，公司授权国外第三方物流仓库根据 DAG 转发的整车厂商每日供货计划进行产品备货、检查和再包装，并根据整车厂商客户的提货通知，办理出库手续出具送货单，进行产品交付。对于公司供通用汽车 OEM 零件产品，由通用汽车指定承运人上门提货并运输。对于上述产品，根据公司与 DAG 签署的相关协议，在产品运离寄售仓库或交付给买方指定的承运人并办理完毕出口报关手续后，相关产品的所有权由公司转移至 DAG，之后 DAG 在一定期间内将货款支付给公司。

对于通用汽车的 AM 零件，由 DAG 单独向公司下达采购订单或采购通知，由公司负责生产、报关、安排船期运送至寄售仓库，根据公司与 DAG 签署的相关协议，在产品交付给承运人并办理完毕出口报关手续后，相关产品的所有权由

公司转移至 DAG。寄售仓库收到货物后，按照通用汽车要求重新转换包装，并发运至通用汽车指定收货点。期间在寄售仓库发生的发运费、转包费等支出由DAG 承担，具体操作中由公司预先支付给寄售仓库，待 DAG 收到通用汽车支付的货款后，一并将 DAG 应支付给公司的货款及公司垫付的相应费用支付给公司。

此外，DAG 利用其本土优势，为公司提供对整车厂商的质量问题沟通、质量投诉处理、不良品更换、产品检修协助、质量系统维护等各类售后质量服务及客户关系维护服务。

2、分析 DAG 所能提供的具体服务内容、相关销售属于买断式销售还是代理式销售，DAG 是否仅为发行人居间介绍业务，认定 DAG 为发行人客户是否合理

DAG 是一家位于美国密西根州底特律的企业，主要从事汽车零部件产品的设计、开发、工程和销售，主要产品包括汽车轴承、铝轮、汽车内外饰件等，其不仅仅为公司提供服务，还为汽车轴承、铝轮等领域的汽车零配件制造商提供相关服务。在与公司合作过程中，DAG 不仅仅是提供居间介绍服务，还从事了市场开拓（包括客户接洽、项目信息获取、报价指导建议、取得终端整车厂商的项目中标）、产品研发相关技术支持、订单对接、售后质量服务、客户关系维护等相关工作；在产品开发过程中，DAG 自主定价，并承担了因报价过高等原因而导致的项目无法中标的风险，也相应享受了对整车厂商销售价格与公司对其销售价格的差额；在销售业务过程中，在公司对其实现销售后，其取得了商品所有权及相关的主要风险和报酬，在其对终端整车厂商实现销售后，其与终端整车厂商直接结算并承担了整车厂商的相关款项回收风险，因此，公司对 DAG 的销售属于买断式销售，DAG 不仅仅提供居间介绍服务，认定 DAG 为发行人客户具有合理性，具体而言：

（1）在产品开发过程中，DAG 自主定价，承担了项目无法中标的风险，并享受了对整车厂商销售价格与公司对其销售价格的差额。在新产品开发过程中，DAG 向整车厂商的报价对其获取相关业务机会具有重要影响，如 DAG 的报价过高，其可能无法中标，进而前期相关的客户沟通接洽、信息获取等相关成本将无法弥补。同时，DAG 向整车厂商的报价具有自主性，其享受了对整车厂商销售价格与公司对其销售价格的差额，该差额并非固定的。

（2）在具体销售业务过程中，DAG 自公司取得相关商品的所有权，并将其销售给终端整车厂商，DAG 认可相关商品的所有权向其转移的相关时点，并据此确定了其向公司付款的时限。根据公司与 DAG 签署的相关协议，在具体销售业务流程中，发行人对 DAG 产品所有权转移及其付款的时间情况如下：

整车厂商名称	销售模式	所有权转移时点	DAG 付款时点
通用汽车（OEM 零件）	直售	FCA（货交承运人）	产品自装运港发往整车厂之日起 150 天内
通用汽车（AM 零件）	直售	FCA（货交承运人）	
福特汽车	寄售	寄售仓领用（产品运离 TRANSPAK 仓库）	产品运离 TRANSPAK 仓库发往整车厂之日起 90 天内
克莱斯勒	寄售	寄售仓领用（产品运离 TRANSPAK 仓库）	
特斯拉	寄售	寄售仓领用（产品运离 TRANSPAK 仓库）	

（3）DAG 直接与终端整车厂商进行结算，并承担了相关款项回收风险。根据公司与 DAG 签署的相关协议，在产品所有权转移至 DAG 后，DAG 即应在一定期限内向公司付款，公司对 DAG 的收款与 DAG 对终端整车厂商的收款情况无关，DAG 承担了终端整车厂商的相关款项回收风险。

综上，公司对 DAG 的相关销售属于买断式销售，DAG 为发行人及多家汽车零部件企业提供服务，向公司提供的服务也不仅仅是居间介绍服务，认定 DAG 为发行人客户具有合理性。

关于 DAG 所能提供的具体服务内容、相关销售属于买断式销售还是代理式销售，DAG 是否仅为发行人居间介绍业务，认定 DAG 为发行人客户是否合理，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露以下内容：

“（10）关于DAG所能提供的具体服务内容及其作为客户的合理性

DAG不仅仅为公司提供服务，还为汽车轴承、铝轮等领域的汽车零配件制造商提供相关服务。在与公司合作过程中，DAG不仅仅是提供居间介绍服务，还从事了市场开拓（包括客户接洽、项目信息获取、报价指导建议、取得终端整车厂商的项目中标）、产品研发相关技术支持、订单对接、售后质量服务、客户关系维护等相关工作；在产品开发过程中，DAG自主定价，并承担了因报价

过高等原因而导致的项目无法中标的风险，也相应享受了对整车厂商销售价格与公司对其销售价格的差额；在销售业务过程中，在公司对其实现销售后，其取得了商品所有权及相关的主要风险和报酬，在其对终端整车厂商实现销售后，其与终端整车厂商直接结算并承担了整车厂商的相关款项回收风险，因此，公司对DAG的销售属于买断式销售，DAG不仅仅提供居间介绍服务，认定DAG为发行人客户具有合理性。”

（三）结合合同关于产品风险报酬或控制权转移的情况，分析并披露对 DAG 的直销和寄售模式下，相关产品是否最终实现销售，对 DAG 的销售是否存在提前确认收入或跨期确认收入情形

由于终端整车厂商客户实行零库存管理，对供应商供货的零部件实现即送即用，除少量的通用 AM 零件系 DAG 根据自己的采购需求向发行人下单外，发行人均系根据终端整车厂商的生产需求计划进行发货交付。发行人对 DAG 的销售根据终端整车厂商贸易方式的不同采用直售和寄售两种模式。

1、直售模式

发行人对 DAG 的销售的通用汽车零部件产品均采用直售模式，其中：（1）主要是 OEM 零件，均直接发往通用汽车的全球生产工厂，相关产品在发往通用汽车各工厂后即被上线领用，最终实现销售；（2）有较少部分的 AM 零件系发行人发往美国销售给 DAG，之后 DAG 根据通用汽车售后工厂的领用需要进行自行销售，最终也实现销售。报告期各期通用汽车 AM 零件销售金额及其占通用汽车整体销售金额比重如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通用 AM 零件	50.84	233.00	191.08	195.58
通用汽车合计	1,511.61	4,978.36	4,884.80	5,283.00
AM 零件销售金额占整体销售金额的比例	3.36%	4.68%	3.91%	3.70%

在直售模式下，发行人采用的是通常国际贸易规则。根据 DAG 与通用汽车的合同和订单约定，发行人采用 FCA（货交承运人）的贸易方式，公司将产品交付给购买方或购买方指定的承运人并办理了出口报关手续作为主要风险报酬或控制权转移时点，以此确认收入。FCA 贸易方式下的风险报酬转移时点的约

定与业内通常认定一致，不存在提前确认收入或跨期确认收入情形。

2、寄售模式

在寄售模式下，发行人销售的产品系福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商的零部件产品。公司根据客户终端整车厂的系统所示计划以及国外寄售仓库存情况，进行排产和发货，并由货代公司向海关办理出口报关事项，将产品发送至公司合作境外第三方寄售仓库内。公司授权寄售仓库，直接根据终端整车厂商客户发布给 DAG 的每日供货计划包含的品名、规格、数量办理出库手续出具送货单，寄售仓库按照整车厂商的通知将产品装车运离仓库后，则视为公司完成交付义务。交付数量以寄售仓库的装箱发运单为准。因此，相关产品均最终实现销售，且不存在提前确认收入或跨期确认收入情形。

综上，在直售和寄售模式下，发行人对 DAG 销售的产品均最终实现销售，不存在提前确认收入或跨期确认收入情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露上述相关内容。

“（11）DAG的终端销售情况

报告期，发行人通过DAG对各整车厂商的销售情况如下：

单位：万元

序号	整车厂商	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	福特汽车	2,596.82	7,832.19	8,262.13	7,483.65
2	通用汽车	1,511.61	4,978.36	4,884.80	5,283.00
3	克莱斯勒	1,780.49	5,954.80	3,676.10	2,481.62
4	特斯拉	161.34	287.59	398.80	294.20
合计		6,050.26	19,052.95	17,221.83	15,542.48

其中，福特汽车、克莱斯勒和特斯拉采用寄售模式，通用汽车采用直售模式，在直售和寄售模式下，发行人对 DAG 销售的产品均最终实现销售，不存在提前确认收入或跨期确认收入情形。”

四、对比其他客户，说明并披露发行人对 DAG 销售同类型产品的销售单价、毛利率、信用政策、结算政策和质保政策的差异情况及原因

（一）对比其他客户，发行人对 DAG 销售同类型产品销售单价、毛利率的比较分析

公司对 DAG 主要销售的产品是轮毂中心盖和大尺寸轮毂装饰盖，该两类产品的单价、毛利率与其他客户的对比情况如下，发行人对 DAG 主要销售产品的其他主要客户的单价、毛利率的情况已经申请豁免披露：

1、轮毂中心盖

报告期，DAG 系公司轮毂中心盖产品的第一大客户，公司通过 DAG 向福特汽车、通用汽车和克莱斯勒销售轮毂中心盖产品，同时，公司前五大轮毂中心盖的主要客户还包括广州戴得、天津戴卡、FCA 集团和上汽通用，公司对 DAG 单价、毛利率与报告期公司轮毂中心盖其他客户的对比情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
轮毂中心盖	5,126.51	4.68	50.08%	13,848.96	4.59	51.55%
其中：DAG	1,797.85	5.70	58.62%	5,863.62	5.12	56.04%
其他客户	3,328.66	4.27	45.47%	7,985.33	4.26	48.25%
项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
轮毂中心盖	14,512.00	4.63	50.39%	13,192.69	4.69	57.09%
其中：DAG	6,478.92	4.94	53.71%	5,001.20	4.71	55.54%
其他客户	8,033.08	4.40	47.72%	8,191.49	4.67	58.04%

报告期，公司销售给不同客户的轮毂中心盖在汽车品牌、车型、工艺流程等方面存在较大差异，进而导致公司对 DAG 的产品单价与其他客户的产品单价、毛利率存在一定差异。

具体而言，公司销售给 DAG 的轮毂中心盖产品单价和毛利率，均高于销售给广州戴得和天津戴卡的轮毂中心盖产品，主要原因是公司对 DAG 的销售均为外销，公司承担福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等最终客户领用公司产品之前的运输费、仓储费以及清关费用，所以导致较广州戴得和天津戴卡相比，公司报告期除 2017 年度由于通过天津戴卡配套一汽丰田普拉多车型的轮毂中心盖产品毛利

较高使天津戴卡整体毛利率较高外，DAG 轮毂中心盖产品定价及毛利相对较高。

关于克莱斯勒与 FCA 集团，虽然克莱斯勒隶属于 FCA 集团，但公司对 FCA 集团的产品主要出口欧洲市场，配套 JEEP 系列，通过 DAG 对克莱斯勒的销售出口北美市场，配套 JEEP 系列和道奇 RAM 系列。两家客户在销售区域、配套汽车品牌、具体产品型号上均存在一定差异，即使是对于 JEEP 系列产品，其产品的具体型号亦不同。同时，公司的克莱斯勒产品系销售给 DAG，DAG 留有合理利润，相关销售定价不是终端定价，因此，公司对克莱斯勒的销售单价和毛利率均低于 FCA 集团。此外，由于克莱斯勒和 FCA 集团分别是美元、欧元报价，双方的销售单价还存在一定的汇兑差异。

关于通用汽车与上汽通用，公司对通用汽车的产品主要面向雪佛兰、GMC、凯迪拉克等品牌，而配套上汽通用的产品主要面向雪佛兰和别克等品牌，双方的具体产品型号存在一定差异，仅有 4 款中心盖产品具有相同的产品型号。2017 年和 2018 年公司销售给上汽通用的产品单价和毛利率略高于销售给 DAG 的通用汽车产品，主要原因上汽通用是公司的直接客户，而最终对通用汽车实现销售的产品系通过 DAG 销售，DAG 留有一定的利润空间。此外，上汽通用的相关产品受年降等因素影响，报告期毛利率成逐年下降的趋势。

2、大尺寸轮毂装饰盖

报告期，DAG 系公司大尺寸轮毂装饰盖产品的第一大客户，且其占比较大，公司通过 DAG 向福特汽车、通用汽车、克莱斯勒及特斯拉销售大尺寸轮毂装饰盖产品，同时，公司前五大大尺寸轮毂装饰盖的主要客户还包括广州戴得、天津戴卡、长城汽车和现代起亚，公司对 DAG 单价、毛利率与报告期公司大尺寸轮毂装饰盖其他客户的对比情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
大尺寸轮毂装饰盖	5,250.34	16.53	35.49%	14,557.55	17.76	38.93%
其中：DAG	4,147.75	18.39	40.93%	12,585.00	18.85	44.55%
其他客户	1,102.59	11.97	15.01%	1,972.54	12.98	3.11%
项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
大尺寸轮毂装饰盖	11,458.89	16.47	32.34%	12,013.34	17.06	35.68%

其中：DAG	9,777.31	16.77	38.47%	10,208.44	17.30	41.54%
其他客户	1,681.58	14.88	-3.33%	1,804.90	15.80	2.51%

报告期内，公司大尺寸轮毂装饰盖主要销售给 DAG，公司销售给 DAG 的产品主要系用于北美洲畅销的皮卡车型，该部分产品规格尺寸较大，公司主要配套福特 F 系列、道奇 RAM 系列等皮卡车型，公司该产品竞争力较强、市场占有率较高，因此能维持相对较高的毛利率。而大尺寸轮毂装饰盖的其他客户主要系国内的广州戴得、天津戴卡、长城汽车等客户及国外客户现代起亚，由于相关产品的型号规格与 DAG 产品差异较大，加之公司对广州戴得、天津戴卡采用的市场策略不同，导致公司对其他客户的大尺寸轮毂装饰盖产品单价低于 DAG，且毛利较低。此外，公司配套现代起亚 MQ4 项目的大尺寸轮毂装饰盖于 2020 年起开始量产销售，该类产品规格较大，工艺复杂，公司取得了较好的产品定价，因此公司对现代起亚的大尺寸轮毂装饰盖产品的单价和毛利率也相对较高。

综上，由于对不同客户的报价策略、规格型号、产品工艺、用料、配套车型存在差异，发行人对 DAG 销售产品的单价、毛利率与其他客户存在一定差异。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露以下内容：

“（12）对比其他客户，发行人对DAG销售同类型产品的销售单价、毛利率情况

对比其他客户，发行人对DAG销售同类型产品的销售单价、毛利率情况已经申请豁免披露。

由于对不同客户的报价策略、规格型号、产品工艺、用料、配套车型存在差异，发行人对DAG销售产品的单价、毛利率与其他客户存在一定差异。”

（二）对比其他客户，发行人对 DAG 的信用政策、结算政策和质保政策

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”中补充披露以下内容：

“（八）发行人对主要客户的信用政策、结算政策和质保政策

公司《财务管理制度》对公司客户的信用等级评定制定了相应的规定，公司发生交易的客户均需进行信用等级评定，公司将客户的信用等级分为：A\B\C\D共四级，相应代表客户信用程度的优\高\中\低四级，具体如下表：

信用等级	客户要求	授信形式
A	规模大、信誉高、资金雄厚、守法经营、严格履约、信守承诺	单独核定信用期限
B	规模中档、信誉较好	信用期不超过 6 个月
C	信用状况一般的中小客户	信用期不超过 3 个月
D	信誉不好的客户	信用期不超过 2 个月，赊销总金额不超过 10 万元

报告期内，公司主要客户的信用政策、结算周期、质保政策具体如下：

序号	客户类型	主要客户名称	信用政策	结算周期	质保政策
1	服务商	DAG	领用月结 180 天	实际回款周期约 3-6 个月	除质量问题外领用后不允许退货
2	整车厂商	现代起亚	发货 180 天	交货 30 天	除质量问题外报关出口后不允许退货
3	整车厂商	一汽股份	领用月结开票后 180 天	领用月结 90 天	除质量问题外领用后不允许退货
4	整车厂商	一汽轿车	领用月结开票后 180 天	领用月结 90 天	除质量问题外领用后不允许退货
5	整车厂商	富维东阳	领用月结开票后 180 天	领用月结 120 天	除质量问题外领用后不允许退货
6	整车厂商	长城汽车	领用月结开票后 180 天	领用月结 90 天	除质量问题外领用后不允许退货
7	整车厂商	FCA	发货 180 天	发货按订单 90 天	除质量问题外报关出口后不允许退货
8	一级供应商	广州戴得	发货月结开票 180 天	发货月结 60 天	除质量问题外验收后不允许退货
9	一级供应商	天津戴卡	发货月结开票 180 天	发货月结 90 天	除质量问题外验收后不允许退货
10	一级供应商	中信戴卡	领用/发货月结开票 180 天	秦皇岛地区：领用月结 120 天 重庆/杭州/哈尔滨地区：领用月结 150 天	除质量问题外领用后不允许退货
11	一级供应商	立中集团	发货月结开票后 180 天	发货月结 60 天	除质量问题外验收后不允许退货

报告期内，公司对主要客户的信用政策严格按照制定的《财务管理制度》执行，对比其他客户，发行人对DAG的信用政策、结算政策、质保政策不存在差异。”

五、结合发行人在通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的供应商资质认证情况，说明并披露发行人是否已具备独立向其供货的资质和能力，如是，说明发行人在已取得前述整车厂一级供应商资质的情形下，未直接供货而是通过 DAG 交易和结算的商业合理性及必要性；结合发行人与国外整车厂客户现代起亚的销售模式，说明发行人对现代起亚采用直接供货而对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉通过 DAG 进行交易和结算的合理性及必要性，是否符合行业特征

（一）结合发行人在通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的供应商资质认证情况，说明并披露发行人是否已具备独立向其供货的资质和能力，如是，说明发行人在已取得前述整车厂一级供应商资质的情形下，未直接供货而是通过 DAG 交易和结算的商业合理性及必要性

1、发行人具备独立向各整车厂商供货的资质和能力

公司通过 DAG 已与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商合作多年，公司与相关整车厂商的合作时间及资质认证情况如下：

整车厂商	合作起始时间	供应商代码	资质认证情况
通用汽车	2006 年	545264020	通用汽车要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2006 年通过了通用汽车的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。公司近年来获得通用汽车 2017 年卓越质量供应商、2018 年通用汽车中国绿色供应链合作伙伴、通用汽车 2019 年卓越质量供应商。
福特汽车	2010 年	GJFY	福特汽车要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2010 年通过了福特汽车的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。公司近年来获得福特汽车 Q1 质量认证。
克莱斯勒	2007 年	62497	克莱斯勒要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2007 年通过了克莱斯勒的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。公司近年来获得 FCA 集团 2016 年卓越质量奖。
特斯拉	2012 年	122736	特斯拉要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2012 年通过了特斯拉的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。

根据上表可知，公司已取得了相关整车厂商的资质认证，系相关整车厂商的一级供应商。上述整车厂商在进行供应商考核评价时，实际均对发行人的生产、质量控制、管理及交货等能力进行考评，而非对 DAG 进行考评。发行人与上述整车厂商均已建立了持续长期良好的合作关系，近年来，基于发行人良好的产品

质量及服务，发行人先后获得了通用汽车 2017 年卓越质量供应商、福特汽车 Q1 质量认证、通用汽车 2019 年卓越质量供应商等荣誉，发行人已具备独立向各整车厂商供货的资质和能力。

2、发行人通过 DAG 交易和结算的商业合理性及必要性

（1）相关整车厂商客户均系 DAG 协助发行人开拓，出于建立整车厂商的信任及 DAG 保护自身商业利益等因素考虑，双方采取了此合作模式

自 2004 年发行人与 DAG 建立合作以来，DAG 协助发行人逐步开拓了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒和特斯拉等整车厂商客户。在客户开拓过程中，DAG 发挥本土优势，帮助发行人进行市场前端开拓，挖掘整车厂商的供应商开发需求，以及进行相关整车厂商客户的供应商审核认证。在 DAG 的帮助下，发行人先后进入通用汽车、福特汽车、克莱斯勒和特斯拉等整车厂商的供应链体系，并逐步成为相关客户汽车轮毂装饰件的主要供应商之一。

在合作初期，由于整车厂商对于发行人等海外供应商不够熟悉，整车厂商更倾向于与本土企业进行商务结算，加之 DAG 希望保护其自身的商业利益，故发行人与 DAG 经友好协商，采用了通过 DAG 进行交易和结算的合作模式，并持续至今。

（2）发行人的经营规模较小，尚未建立海外销售网络和售后服务团队

为便于日常的沟通和售后服务，北美的终端整车厂商通常要求供应商在当地构建自己的服务团队，以满足整车厂商的服务响应要求。虽然发行人已在汽车轮毂装饰件领域拥有领先的行业地位，但发行人专注的领域较为细分，与汽车内外饰件行业的可比公司相比，公司的经营规模还尚小，建立自有的海外销售网络和售后服务团队，缺乏经济性。发行人与 DAG 进行合作是发行人在现有业务规模下，较为经济的方式，DAG 有效提升了发行人对终端整车厂商的服务响应效率和客户满意度，降低发行人的客户维护成本。

（3）双方的合作模式已持续多年，合作默契，符合双方利益

双方自 2004 年起建立合作，十余年的合作促使双方形成了较强的合作默契与信任，DAG 作为底特律的汽车零部件中间商，一方面能够帮助发行人为终端整车厂商提供售后质量服务和客户关系维护等服务，另一方面亦能帮助发行人持

续地开展市场和新客户开拓。也正是基于此合作模式，发行人在北美市场逐步建立了领先的市场地位。同时，通过此模式，DAG 可以较好地保护自身的商业利益。此合作模式符合双方的利益诉求。

综上，发行人通过 DAG 进行交易和结算具有商业合理性及必要性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”中补充披露以下内容：

“（13）发行人具备独立向各整车厂商供货的资质和能力

公司通过DAG已与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商合作多年，公司与相关整车厂商的合作时间及资质认证情况如下：

整车厂商	合作起始时间	供应商代码	资质认证情况
通用汽车	2006 年	545264020	通用汽车要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2006 年通过了通用汽车的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。公司近年来获得通用汽车 2017 年卓越质量供应商、2018 年通用汽车中国绿色供应链合作伙伴、通用汽车 2019 年卓越质量供应商。
福特汽车	2010 年	GJFY	福特汽车要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2010 年通过了福特汽车的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。公司近年来获得福特汽车 Q1 质量认证。
克莱斯勒	2007 年	62497	克莱斯勒要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2007 年通过了克莱斯勒的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。公司近年来获得 FCA 集团 2016 年卓越质量奖。
特斯拉	2012 年	122736	特斯拉要求供应商取得 ISO/TS16949 认证，公司于 2012 年通过了特斯拉的潜在供应商审核认证，进入其供应商名录。

根据上表可知，公司已取得了相关整车厂商的资质认证，系相关整车厂商的一级供应商。上述整车厂商在进行供应商考核评价时，实际均对公司的生产、质量控制、管理及交货等能力进行考评，而非对DAG进行考评。公司与上述整车厂商均已建立了持续长期良好的合作关系，近年来，基于公司良好的产品质量及服务，公司先后获得了通用汽车2017年卓越质量供应商、福特汽车Q1质量认证、通用汽车2019年卓越质量供应商等荣誉，公司已具备独立向各整车厂商供货的资质和能力。”

（二）结合发行人与国外整车厂客户现代起亚的销售模式，说明发行人对现代起亚采用直接供货而对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉通过 DAG 进行交易和结算的合理性及必要性，是否符合行业特征

1、发行人对现代起亚的开拓历程及销售模式

发行人于 2010 年与现代起亚购买事务所开始接触，该购买事务所是现代起亚的中国办事处，主要负责帮助现代起亚在中国寻找优质供应商，在该购买事务所的协助下，发行人于 2014 年通过现代起亚的供应商审核认证进入其供应商名录，之后发行人作为现代起亚的全球一级供应商，于 2016 年起配套现代起亚的相关车型配套供应轮毂中心盖、汽车字标等产品，将产品销往现代起亚的韩国、印度、美国等全球工厂，并与现代起亚及其下属子公司进行直接商务结算。

2、通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉通过 DAG 进行交易和结算的合理性及必要性分析

（1）在成立早期，发行人海外市场开拓能力较弱，因此与 DAG 进行合作

由于发行人成立早期，企业规模较小，在技术实力、人员储备、语言沟通等方面不具备开拓海外整车厂商的能力，发行人为布局海外市场，与 DAG 建立了合作。同时，出于建立整车厂商的信任及 DAG 保护自身商业利益等因素考虑，发行人采用了通过 DAG 进行交易和结算的合作模式。DAG 为发行人提供了市场开拓、产品研发的技术支持、订单对接、售后质量服务、客户关系维护等服务，帮助发行人开拓和对接了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒等整车厂商客户。在双方合作下，发行人逐步在北美市场建立了领先的市场地位。

（2）随发行人自身实力的增强，发行人已具备独立面向整车厂商供货的能力，除美洲市场客户发行人通过 DAG 合作以外，发行人均与相关整车厂商客户直接合作

发行人通过与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒等整车厂商以及众多国内整车厂商客户的合作，逐渐提升了自身的市场开拓能力、同步开发能力和客户服务能力，进而提升了发行人独立面向整车厂商供货的能力。报告期，除对 DAG 的销售以外，发行人对整车厂商的销售收入占主营业务收入的比例分别为 10.86%、12.51%、19.47%和 27.02%，发行人对整车厂商的销售收入比重持续增长。

除因发行人与 DAG 签署战略合作协议在美洲市场以外，发行人均与相关整车厂商客户直接合作，其中包括通用汽车、福特汽车、克莱斯勒等整车厂商其他地区的企业，如上汽通用、长安福特、欧洲 FCA 集团等整车厂商。同时，截至本回复出具之日，发行人亦开始对福特汽车泰国工厂、特斯拉中国直接供货。

（3）发行人开拓北美整车厂商客户与现代起亚所采用的渠道、策略不同

如上所述，发行人系通过现代起亚下属的中国办事处与现代起亚逐步开展合作。其中国办事处协助发行人完成了供应商审核认证、项目对接等。由于现代起亚位于韩国，与公司所处地理位置较近，在项目对接、售后服务和客户关系维护等方面，发行人一方面可与其中国办事处协商，另一方面亦可直接对接韩国本部，发行人的本土团队即能满足对现代起亚的服务。而面向北美整车厂商客户，发行人采取与 DAG 合作的方式系发行人在现有业务规模下，较为经济的方式，DAG 可协助发行人完成对终端整车厂商的售后质量服务和客户关系维护，提升了发行人对终端整车厂商的服务响应效率和客户满意度，降低发行人的客户维护成本。

（4）在北美地区有类似于 DAG 的汽车服务商，同行业可比公司亦采用与本土汽车服务商的合作模式，发行人通过 DAG 进行交易和结算符合行业特征

首先，DAG 不是为发行人专门设立的企业，其在全球范围内亦有自己的客户及供应商，其供应商包括印度知名轴承企业 National Engineering Industries (NEI)、Dicastal KSM 等多家汽车零部件企业，同时拥有通用、福特、BMW、FCA、特斯拉、起亚、日产、采埃孚天合等整车厂商及一级供应商客户。其次，DAG 等汽车服务商的存在是北美汽车行业专业化分工的结果。根据发行人了解，北美有众多与 DAG 类似从事服务业务的汽车服务商。

此外，在同行业可比公司中，信邦控股在开展北美业务的初期，亦通过与北美本土企业合作的方式开展业务。根据信邦控股的招股说明书，信邦控股与 KPI (Canada)的合作情况如下：

为提升海外品牌形象及打入北美市场，信邦控股于 2006 年与 KPI (Canada) 建立了战略伙伴关系，信邦控股向 KPI (Canada)供应汽车内饰零件供其转售予主要位于北美的客户，KPI (Canada)主要向位于北美的一级供应商出售汽车饰件。2014 年、2015 年及 2016 年，KPI (Canada)均系信邦控股的第一大客户。KPI

(Canada)不具备生产汽车内饰零件的任何制造设施，信邦控股系 KPI (Canada)的主要（但非独家）汽车内饰零件供货商。

在销售过程中，一级供应商通常根据客户的要求向 KPI (Canada)下达订单，KPI (Canada)其后会向信邦控股下达背对背订单。就北美市场的销售而言，在接获 KPI (Canada)的采购订单后，信邦控股安排直接向 KPI (Canada)交付产品，而 KPI (Canada)会将产品交付予其客户。信邦控股就 KPI (Canada) 的付款授出约 50 天信贷期。就中国市场的销售而言，尽管一级供应商向 KPI (Canada)下达采购订单，但信邦控股通常向一级供应商交付产品并直接收取付款。信邦控股其后将向 KPI (Canada)支付信邦控股所收取 KPI (Canada)的价格与 KPI (Canada)向其客户收取的价格（经扣除其应付予信邦控股的款项）之差额。有关价格差额通常于信邦控股向一级供应商交付产品后两个月内进行对账。

自于 2006 年与 KPI (Canada)合作以来，信邦控股(i)对信邦控股出售予 KPI (Canada)的任何产品并无保留拥有权，及与该等产品有关的所有重大风险及回报已交付予 KPI (Canada)及由其接纳后转移至 KPI (Canada)；及(ii)无须购回信邦控股供应予 KPI (Canada)的产品。基于上文所述，信邦控股并未采取任何措施监控 KPI (Canada)的销售活动，亦未制定任何控制 KPI (Canada)向其客户收取产品价格的政策。此外，当 KPI (Canada)向信邦控股下达订单时，KPI (Canada)将向信邦控股提供各产品的规格，而信邦控股会严格按照规格生产定制产品。因此，信邦控股向 KPI (Canada)作出的销售按「无权退货」的基准进行及信邦控股向 KPI (Canada)的销售并无存货积压风险。

随信邦控股业务规模的提升，自 2013 年起其在北美市场建立了自有办事处以进一步开拓北美市场，并与 KPI (Canada)逐步终止新项目的合作。因此，同行业可比公司也存在与北美汽车服务商交易和结算的情形，并系在业务达到较大规模后在海外建立自有的销售团队，因此，发行人在现有业务规模下通过 DAG 进行交易和结算具有商业合理性，符合行业特征。

综上，发行人对现代起亚采用直接供货而对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉通过 DAG 进行交易和结算具有合理性和必要性，符合行业特征。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、实地走访了 DAG 和寄售仓库，并视频访谈了 DAG 实际控制人 Dale 先生；

2、对通用汽车、FCA 相关采购人员分别进行了视频访谈和现场访谈；

3、取得了 DAG 及其关联企业 Global Technology, Inc.，Transpak, Inc.及 Global Warehousing & Distribution LLC 的工商注册资料，取得了境外律师对第一大客户 DAG 及其关联企业注册、股权等情况发表的法律意见书；

4、对公司实际控制人进行了访谈，了解 DAG 的相关终端客户的开拓情况、合作历程和资质认证情况；

5、取得了发行人主要股东、董事、监事和高级管理人员的关联方调查报表，取得了发行人及其控股股东、实际控制人与主要客户不存在关联关系的确认文件；

6、查阅了发行人与 DAG 签订的相关协议、业务沟通邮件、对账邮件、发货单、领用对账单、销售发票、报关单、银行单据等原始凭证；

7、登录相关整车厂商的 EDI 系统，并查阅各整车厂商的需求计划，了解公司通过 DAG 实现的终端销售情况；

8、查阅了同行业上市公司的年报或招股说明书的公开资料，查看同行业上市公司的收入确认方法，检查发行人与 DAG 合同相关条款、通用汽车的相关合同条款，并评价收入确认是否符合会计准则的要求，是否与同行业存在较大差异。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人与 DAG 的业务具有较长时间的合作历史，DAG 除销售发行人供应的汽车内外饰件品外，还销售汽车轴承、铝轮等其他汽车零部件产品。DAG 与发行人控股股东、实际控制人及其关联方不存在业务、资金往来。DAG 不是仅销售发行人产品。发行人向 DAG 销售产品的金额约占 DAG 整体采购金额的 30%。

2、辛洪萍先生与 Dale 先生除了正常的业务合作关系外，不存在关联关系或其他利益关系。DAG 除与发行人进行汽车内外饰件等业务外，DAG 还与多家汽车零部件企业保持合作，DAG 不是为发行人开展海外业务专门成立的公司。

3、发行人与 DAG 之间的相关销售属于买断式销售，DAG 不仅是为发行人居间介绍业务，还为发行人提供市场开拓、产品研发的技术支持、订单对接、售后质量服务、客户关系维护等服务，发行人认定 DAG 为客户具备合理性。在直售和寄售模式下，发行人对 DAG 销售的产品均最终实现销售，不存在提前确认收入或跨期确认收入情形。

4、报告期内，发行人对不同客户的报价体系、规格型号、用料要求、配套车型存在差异，因此发行人对 DAG 销售产品的单价、毛利率与其他客户存在一定差异。发行人对主要客户的信用政策严格按照制定的《财务管理制度》执行，对比其他客户，发行人对 DAG 的信用政策、结算政策、质保政策不存在较大差异。

5、发行人已通过了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的供应商审核认证，发行人具备独立向各整车厂商供货的资质和能力，发行人未直接向通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商供货而通过 DAG 交易和结算具备商业合理性及必要性；发行人对现代起亚采用直接供货而对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉通过 DAG 进行交易和结算具有合理性和必要性，符合行业特征。

9.关于第二大客户天津戴卡和广州戴得

申报材料显示：

（1）报告期内发行人对第二大客户天津戴卡和广州戴得的销售收入合计占比分别为 22.35%、26.97%和 24.74%。天津戴卡和广州戴得系一级供应商，受同一自然人控制，发行人对天津戴卡的销售通过上海杰康贸易商行、上海濠苑贸易商行、上海瑜珩贸易商行、上海贵濠贸易商行及上海庭灏贸易商行五家贸易企业进行商务结算。根据公开信息显示，前述五家贸易商行均为自然人 100%控制，且成立时间集中在 2015 年、2016 年和 2019 年，联系方式均相同。

（2）发行人 2017 年分别与天津戴卡和广州戴得签署合作协议，约定天津戴

卡和广州戴得负责市场开拓，与汽车厂直接联络，发行人负责产品开发与制造，发行人不得以任何形式与前述两家公司的客户直接签订开发合同。

请发行人：

（1）披露同一自然人控制下广州戴得与天津戴卡采用不同结算方式的原因，二者股权结构、实际控制人、发行人在其同类项目采购体系中所处地位，广州戴得、天津戴卡、上述五家贸易商行及其出资人与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员之间是否存在关联关系，与发行人主要股东等是否存在异常交易和资金往来；发行人的直接、间接股东、员工及其近亲属是否在广州戴得、天津戴卡及五家贸易商行拥有权益或任职；DAG 实际控制人与天津戴卡和广州戴得实际控制人是否存在关联关系；

（2）披露天津戴卡和广州戴得合作协议的主要权利义务约定情况，发行人与天津戴卡和广州戴得的合作背景、合作历史、对应的终端客户开拓及演变情况；结合发行人与天津戴卡和广州戴得之间的产品开发及销售业务流程，说明天津戴卡和广州戴得相关销售属于买断式销售还是代理式销售，是否仅为发行人居间介绍业务，并据此比较分析与前述 DAG 销售模式的差异；披露报告期各期对应的终端客户名称、销售内容及金额情况，结合合作协议中关于产品风险报酬和控制权转移情况、退换货条款约定，分析对天津戴卡和广州戴得收入确认时点及依据，是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）披露上述五家贸易企业的基本情况及其实际控制人情况，包括上海杰康贸易商行被吊销营业执照、上海濠苑贸易商行已注销、上海庭灏贸易商行成立于 2019 年 10 月、上海瑜珩贸易商行和上海贵濠贸易商行的法人代表曾设立的多家商行被注销的情况；

（4）结合天津戴卡报告期内与发行人签署的合作协议主要权利义务约定情况、结算条款、天津戴卡与上述五家贸易企业的关系、五家贸易企业的主营业务情况，分析并披露报告期内发行人对天津戴卡的销售通过五家贸易企业进行商务结算的原因及合理性，相关资金、货物流转及发票开具情况，是否与合同约定一致，通过贸易企业商务结算是否属于行业惯例；各贸易企业结算的具体金额、占比，相关产品单价及销售量等情况，各贸易企业从中所提供的服务和

所获取的经济利益情况，是否属于第三方回款，如是，说明该等方式是否符合行业经营特点，是否影响销售循环内部控制有效性的认定；

（5）说明通过贸易类企业结算和直接结算模式下同类产品的定价原则是否一致，报告期内是否存在其他下游客户通过贸易类企业进行结算的情形，如有，请披露客户名称、交易金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求，对报告期各期发行人是否存在销售收入结算回款（包括但不限于银行汇款、应收账款回款、应收票据转让等）来自于非签订合同的销售客户相关账户的情况进行核查。

【回复】

一、披露同一自然人控制下广州戴得与天津戴卡采用不同结算方式的原因，二者股权结构、实际控制人、发行人在其同类项目采购体系中所处地位，广州戴得、天津戴卡、上述五家贸易商行及其出资人与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员之间是否存在关联关系，与发行人主要股东等是否存在异常交易和资金往来；发行人的直接、间接股东、员工及其近亲属是否在广州戴得、天津戴卡及五家贸易商行拥有权益或任职；DAG 实际控制人与天津戴卡和广州戴得实际控制人是否存在关联关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“2、广州戴得与天津戴卡”中修改披露以下内容：

“（1）广州戴得汽车零部件有限公司的基本情况

公司名称	广州戴得汽车零部件有限公司
注册地址	广州经济技术开发区东区骏业路 156 号
成立日期	2003 年 11 月 25 日
注册资本	350 万美元
公司类型	有限责任公司(台港澳法人独资)
法定代表人	侯长明
股权结构	**南北有限公司持股 100%**
实际控制人	**何含**
经营范围	汽车零配件批发;汽车零配件零售;仓储代理服务;汽车零部件及配件制造

	（不含汽车发动机制造）;其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）;场地租赁（不含仓储）
经营状态	存续
主营业务	**主要从事气门嘴、轮胎装配、汽车内外饰件等业务**

（2）天津戴卡汽车零部件有限公司的基本情况

公司名称	天津戴卡汽车零部件有限公司
注册地址	天津经济技术开发区相安路 18 号宏泰通厂房 18 号整栋
成立日期	2004 年 08 月 30 日
注册资本	210 万美元
公司类型	有限责任公司(中外合资)
法定代表人	张用成
股权结构	**威威特国际投资有限公司（WELL WAY INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED）持股 95%；中信戴卡股份有限公司持股 5%**
实际控制人	**何含**
经营范围	生产、销售铝合金铸造轮毂和高强度紧固件及相关零部件，汽车车轮的装配及销售，并提供售后服务；普通货运（凭许可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营状态	存续
主营业务	**主要从事轮胎装配、汽车内外饰件等业务**

发行人系广州戴得、天津戴卡销售的汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等汽车内外饰件产品的唯一供应商。广州戴得、天津戴卡、上述五家贸易企业及其出资人与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员之间不存在关联关系，与发行人主要股东等不存在异常交易和资金往来。发行人的直接、间接股东、员工及其近亲属未在广州戴得、天津戴卡及五家贸易企业拥有权益或任职。DAG实际控制人与天津戴卡和广州戴得实际控制人不存在关联关系。

……

（4）广州戴得与天津戴卡采用不同结算方式的原因

报告期内，发行人与广州戴得直接进行业务结算，而发行人对天津戴卡的销售通过五家贸易企业进行商务结算。主要原因是广州戴得和天津戴卡股权结构不完全一致，天津戴卡采用贸易企业进行商务结算是其从税务筹划及内部经营管理等角度考虑作出的安排。该结算模式是双方自合作以来即建立的合作模式，该商务结算方式具有其合理性。”

二、披露天津戴卡和广州戴得合作协议的主要权利义务约定情况，发行人与天津戴卡和广州戴得的合作背景、合作历史、对应的终端客户开拓及演变情况；结合发行人与天津戴卡和广州戴得之间的产品开发及销售业务流程，说明天津戴卡和广州戴得相关销售属于买断式销售还是代理式销售，是否仅为发行人居间介绍业务，并据此比较分析与前述 DAG 销售模式的差异；披露报告期各期对应的终端客户名称、销售内容及金额情况，结合合作协议中关于产品风险报酬和控制权转移情况、退换货条款约定，分析对天津戴卡和广州戴得收入确认时点及依据，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）披露天津戴卡和广州戴得合作协议的主要权利义务约定情况，发行人与天津戴卡和广州戴得的合作背景、合作历史、对应的终端客户开拓及演变情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“2、广州戴得与天津戴卡”中补充披露以下内容：

“（5）天津戴卡和广州戴得合作协议的主要权利义务约定情况

发行人与广州戴得、天津戴卡签署的合作协议关于主要权利义务约定情况除合同主体不同外，内容一致，以下为发行人与广州戴得合作协议中主要权利义务约定情况：

2、广州戴得的职责：

2.1负责市场开拓和商务结算工作，广州金钟提供合作和协助；

2.2有权以广州戴得的名义和各客户签署合作及开发合同协议，广州戴得承诺将签署的产品合作及开发合同转移至广州金钟，并且不与任何第三方公司签署相同内容的开发合同。

3、广州金钟的职责：

3.1负责产品的开发、设计和制造，广州戴得提供合作和协助；

3.2维护广州戴得的商务地位，承诺不以任何形式与广州戴得的客户直接签定开发合作协议，也不与任何第三方公司签署相同内容的开发合同。

3.3对广州戴得提供的图纸和相关技术资料不得向第三方泄露和作其他用途。”

（6）发行人与天津戴卡和广州戴得的合作背景、合作历史、对应的终端客户开拓及演变情况

发行人分别于2004年、2006年与广州戴得、天津戴卡建立合作关系。在与发行人合作前，天津戴卡和广州戴得主要从事气门嘴、轮胎装配等业务，并已是多家整车厂商的一级供应商。在双方建立合作后，广州戴得及天津戴卡将发行人作为其生产制造基地，申请并通过了相关整车厂商的认证。之后，广州戴得和天津戴卡负责开拓整车厂商的零部件项目，获取项目后交由发行人开发、生产。产品量产后，发行人根据天津戴卡和广州戴得的订单将产品发往其各自仓库实现销售。

截至本招股说明书签署之日，发行人与天津戴卡、广州戴得合作的主要终端客户开拓及演变情况如下：

客户名称	整车厂商名称	采购内容	开拓历程	配套车型情况
天津戴卡	一汽丰田	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、汽车标牌、汽车字标、车身装饰件	发行人于 2008 年通过了一汽丰田的认证，于 2009 年开始参与其卡罗拉车型的开发，以此建立合作。之后发行人参与其 391A、635A、770A 等项目的产品开发，为卡罗拉、荣放、奕泽等车型提供配套零部件。	卡罗拉、普拉多、荣放、威驰、威驰 FS、奕泽、亚洲龙等
	一汽轿车	轮毂中心盖、汽车字标、方向盘标	发行人于 2004 年起与一汽轿车展开前期交流，并与 2007 年起开始配套奔腾品牌供应轮毂中心盖产品。2013 年起，发行人成为一汽轿车的一级供应商，开始直接参与其红旗、奔腾等品牌的产品开发，为相关车型提供配套零件。	奔腾 B50、奔腾 B70、奔腾 T77 、奔腾 T99 、红旗 EV、红旗 H5、红旗 HS5、红旗 H7、红旗 HS7 等
	东风小康	轮毂中心盖	发行人于 2009 年通过了东风小康的认证，之后发行人参与了 S106 等项目的产品开发，为东风风光等车型提供配套零部件。	东风风光、金康新能源等
	重庆庆铃	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖	发行人于 2009 年通过了重庆庆铃的认证，于 2010 年开始参与其五十铃皮卡车型的开发和提供配套零部件。	五十铃皮卡等
广州戴得	广汽丰田	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装	发行人于 2010 年通过了广汽丰田的认证，于 2011 年开始参与	CH-R 、雅力士、雷凌、汉

		饰盖、汽车标牌、汽车字标、车身装饰件	其雅力士车型的开发，以此建立合作。之后发行人参与其 443A、635A、390A 等项目的产品开发，为汉兰达、雷凌、威驰等车型提供配套零部件。	兰达、威兰达、凯美瑞等
	广汽本田	轮毂中心盖、汽车标牌、汽车字标	发行人于 2012 年通过了广汽本田的认证，于 2013 年开始参与其雅阁车型的开发，以此建立合作。之后发行人参与其 2GC、2XC 等项目的产品开发，为奥德赛、缤智等车型提供配套零部件。	雅阁、冠道、奥德赛、缤智、皓影、锋范、讴歌 CDX、讴歌 RDX、讴歌 TLX 等
	东风本田	汽车标牌	发行人于 2012 年通过了东风本田的认证，于 2013 年开始参与其 CR-V 车型的开发，以此建立合作。之后发行人参与其 2LD、2SE 等项目的产品开发，为 UR-V、艾力绅、享域等车型提供配套零部件。	CR-V、UR-V、思域、艾力绅、享域、竞瑞、杰德、思铂睿等
	东风日产	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、汽车标牌、汽车字标、方向盘标	发行人于 2016 年通过了东风日产的认证，于 2017 年开始参与其 L21B 项目的产品开发，为轩逸车型提供配套零部件。	轩逸等
	东风启辰	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、方向盘标、汽车字标、汽车标牌	发行人于 2009 年通过了东风启辰的认证，于 2010 年开始参与启辰 431 项目开发，以此建立合作。之后发行人参与其 322、331 等项目的产品开发，为启辰 D50、启辰 T60 等车型提供配套零部件。	启辰 D50、启辰 D60、启辰 R50 、启辰 M50V 等
	广汽乘用车	轮毂中心盖	发行人于 2008 年通过了广汽乘用车的认证，于 2009 年开始参与其 A68 项目的产品开发，以此建立合作。之后发行人参与其 AD、AD30 等项目的产品开发，为 GS4、GS5 等车型提供配套零部件。	GS4 、GS5 、GS8 等
	广汽菲亚特	轮毂中心盖	发行人于 2013 年通过了广汽菲亚特的认证，于 2014 年开始参与其 Jeep 车型的开发，以此建立合作。之后发行人参与其 553、K8 等项目的产品开发，为自由侠、自由光等车型提供配套零部件。	自由光、自由侠、指南者、指挥官等

”

（二）结合发行人与天津戴卡和广州戴得之间的产品开发及销售业务流程，说明天津戴卡和广州戴得相关销售属于买断式销售还是代理式销售，是否仅为发行人居间介绍业务，并据此比较分析与前述 DAG 销售模式的差异

在发行人与天津戴卡和广州戴得的销售过程中，发行人根据天津戴卡、广州戴得下发的订单，组织产品的生产销售，将产品发往天津戴卡和广州戴得自有仓库，产品交付时，广州戴得和天津戴卡会对合格产品进行验收，在商品交付验收后，产品的所有权即转移至天津戴卡和广州戴得。因此，发行人与天津戴卡和广州戴得的有关销售均属于买断式销售。

天津戴卡和广州戴得除销售公司的汽车内外饰件产品外，还从事气门嘴、轮胎装配等业务，同时，天津戴卡和广州戴得不是仅为发行人提供居间介绍业务，天津戴卡和广州戴得系整车厂商的一级供应商，其需要与整车厂商进行日常对接、维护。在产品的开发、设计和制造阶段，天津戴卡和广州戴得有义务为发行人提供对接、合作和协助。同时在产品量产销售阶段，发行人是将产品交付至天津戴卡和广州戴得的自有仓库，天津戴卡和广州戴得取得商品的控制权。之后，天津戴卡和广州戴得根据整车厂商的生产计划进行产品发货、交付，在整车厂商领用产品前，天津戴卡与广州戴得需要按照整车厂商的产品质量、产品包装等要求对产品进行分拣、检查、再包装等一系列工作。

天津戴卡和广州戴得与 DAG 销售模式存在差异，具体如下：

客户	天津戴卡	广州戴得	DAG	
销售模式	直售	直售	直售	寄售
销售流程	通过邮件等方式向公司下达订货单及整车厂商需求计划，公司根据需求计划进行排产备货，并根据订货单组织发货交付，公司通知第三方物流公司将产品发往天津戴卡指定的自有仓库或其异地仓库。	通过邮件等方式向公司下达订货单及整车厂商需求计划，公司根据需求计划进行排产备货，并根据订货单组织发货交付，由公司自有车队将产品发往广州戴得自有仓库或广州戴得到公司厂区提货。	公司通过查询整车厂商需求计划或DAG订单邮件进行排产备货，并按照需求计划组织发货，并由货代公司向海关办理出口报关事项。	公司通过查询整车厂商需求计划或DAG订单邮件进行排产备货，并按照需求计划组织发货，并由货代公司向海关办理出口报关事项，将产品发送至公司寄售仓库，公司授权寄售仓库，根据终端整车厂商发布给DAG的每日供货计划办理出库发货
所有权转移	产品所有权在产品运输到天津戴卡指定地点，并	产品所有权在广州戴得厂区内的配送中心完成验	将产品交付给指定的承运人并办理了出口	寄售仓库按照整车厂商的通知将产品装车运离仓库后，视为公司

	完成签收后转移	收之时转移	报关手续作为所有权转移时点	完成交付，完成所有权转移

3、报告期各期对应的终端客户名称、销售内容及金额情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“2、广州戴得与天津戴卡”中补充披露以下内容：

“（7）广州戴得和天津戴卡对应的终端客户名称、销售内容及金额情况

① 广州戴得对应终端客户的销售情况

单位：万元

整车厂商	销售产品	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
广汽丰田	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、汽车字标、汽车标牌	1,226.59	2,664.94	2,735.02	1,925.33
本田	轮毂中心盖、汽车字标、汽车标牌	1,224.80	2,611.97	2,061.12	876.40
广汽乘用车	轮毂中心盖	148.25	417.55	665.67	614.14
东风日产	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、汽车字标、汽车标牌、方向盘标	167.19	453.41	449.51	420.83
广汽菲亚特	轮毂中心盖	24.72	73.39	162.04	311.51
福建奔驰	轮毂中心盖	-	-	7.74	4.48
合计		2,791.54	6,221.25	6,081.09	4,152.69

注：本田包括广汽本田和东风本田。

② 天津戴卡对应终端客户的销售情况

单位：万元

整车厂商	销售产品	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一汽丰田	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、汽车字标、汽车标牌	1,272.51	2,908.86	2,945.66	2,953.04
东风小康	轮毂中心盖	10.15	101.67	102.09	78.72
一汽轿车	轮毂中心盖、汽车字标、方向盘标	5.73	44.70	4.02	62.04
重庆庆铃	轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖	16.68	15.42	32.69	5.13
长安福特	轮毂中心盖	-	0.86	5.53	1.47
合计		1,305.08	3,071.51	3,090.00	3,100.40

”

4、结合合作协议中关于产品风险报酬和控制权转移情况、退换货条款约定，分析对天津戴卡和广州戴得收入确认时点及依据，是否符合《企业会计准则》的规定；

发行人与天津戴卡仅签订框架协议，实际业务中与其指定的贸易企业签订的《购销合同》，发行人与相关贸易企业签订的《购销合同》及与广州戴得签订的《采购基本合同》中，关于产品风险报酬和控制权转移、退换货条款具体如下：

序号	合同甲方	风险报酬和控制权转移	退换货条款
1	天津戴卡指定的贸易企业	货物运输过程中发生的灭失、毁损等一切风险均由供方承担，由供方负责运输到需方指定地点，并完成验收。	买断式销售，相关协议中不附有退换货条款，实际业务过程中如出现质量问题只换不退。
2	广州戴得汽车零配件有限公司	零部件的所有权在需方厂区内的配送中心完成验收之时转移。	买断式销售，相关协议中不附有退换货条款，实际业务过程中如出现质量问题只换不退。

如上所述，结合公司与天津戴卡相关贸易企业和广州戴得的合同约定条款，公司销售至天津戴卡以及广州戴得的产品风险报酬及控制权转移时间点为天津戴卡、广州戴得收到货物并完成到货验收。公司上述收入确认具体原则在报告期内保持了一贯性，符合会计准则中风险报酬及控制权转移的相关要求。

三、披露上述五家贸易企业的基本情况及其实际控制人情况，包括上海杰康贸易商行被吊销营业执照、上海濠苑贸易商行已注销、上海庭灏贸易商行成立于 2019 年 10 月、上海瑜珩贸易商行和上海贵濠贸易商行的法人代表曾设立的多家商行被注销的情况

通过公开资料查询，上海杰康贸易商行仍处于存续状态。关于五家贸易企业的基本情况、其实际控制人情况及其法定代表人曾设立的企业情况，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“2、广州戴得与天津戴卡”中补充披露以下内容：

“(3)五家贸易商行的基本情况

报告期内，发行人应天津戴卡的商务安排要求，与下述贸易企业进行商务

结算，下述贸易企业均由天津戴卡实际控制及管理,相关企业的基本情况如下：

① 上海杰康贸易商行

公司名称	上海杰康贸易商行
注册地址	上海市嘉定区沪宜公路 5358 号 1 层 J1829 室
成立日期	2015 年 08 月 11 日
公司类型	个人独资企业
法定代表人	杨美兰
经营范围	服装服饰、鞋帽、皮革制品、钟表、箱包、汽车零部件、摩托车及零部件、纺织品、针织品及原料、日用杂货、五金交电、仪器仪表、电子产品、橡塑制品、电子元器件、汽车饰品、机械设备、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
经营状态	存续

② 上海濠苑贸易商行

公司名称	上海濠苑贸易商行
注册地址	上海市嘉定区沪宜公路 5358 号 3057 室
成立日期	2015 年 08 月 05 日
公司类型	个人独资企业
法定代表人	陈冠祥
经营范围	服装、鞋帽、皮革制品、箱包、汽摩配件、针纺织品及原料、日用杂货、日用品、五金交电、仪器仪表、电子产品、橡塑制品、电子元器件、汽车饰品、机械设备、化工产品(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)的销售,企业营销策划,企业形象策划,商务咨询,企业管理咨询,市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验),设计、制作、代理各类广告,创意服务,展览展示服务,会务服务,公关活动组织策划,礼仪服务。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
经营状态	注销

③ 上海瑜珩贸易商行

公司名称	上海瑜珩贸易商行
注册地址	上海市嘉定区沪宜公路 5358 号 1 层 J269 室
成立日期	2016 年 03 月 28 日
公司类型	个人独资企业
法定代表人	王青竹
经营范围	服装、鞋帽、皮革制品、箱包、汽摩配件、针纺织品及原料、日用杂货、日用品、五金交电、仪器仪表、电子产品、橡塑制品、电子元器件、汽车饰品、机械设备、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、一类、二类医疗器械的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
经营状态	存续

④ 上海贵濠贸易商行

公司名称	上海贵濠贸易商行
注册地址	上海市嘉定区沪宜公路 5358 号 1 层 J892 室
成立日期	2016 年 12 月 09 日
公司类型	个人独资企业
法定代表人	杨锡培
经营范围	服装、鞋帽、皮革制品、箱包、汽摩配件、针纺织品及原料、日用杂货、日用品、五金交电、仪器仪表、电子产品、橡塑制品、电子元器件、汽车饰品、机械设备、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
经营状态	存续

⑤ 上海庭灏贸易商行

公司名称	上海贵濠贸易商行
注册地址	上海市崇明区横沙乡富民支路 58 号(上海横泰经济开发区)
成立日期	2019 年 10 月 09 日
公司类型	个人独资企业
法定代表人	戴社牛
经营范围	服饰鞋帽、摩托车配件、汽车配件及饰品、皮革制品、箱包、日用百货、五金交电、仪器仪表、电子产品、电子元器件、机械设备、木制品、化工产品及原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆竹物品、易制毒化学品）的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
经营状态	存续

上述贸易企业的法定代表人还曾对外投资下述企业：

序号	投资人名称	企业名称	经营状态	股权结构
1	陈冠祥	上海颖浩贸易有限公司	注销	陈冠祥持股 100%
2	戴社牛	珠海润满贸易有限公司	存续	戴社牛持股 55% 李飞星持股 45%
		上海涛怡贸易商行	存续	戴社牛持股 100%
		珠海景苑服饰有限公司	存续	戴社牛持股 65% 李飞星持股 35%
		上海燕濠市场营销策划服务所	注销	戴社牛持股 100%
		上海增濠工贸有限公司	注销	戴社牛持股 100%
		洪钧贸易（上海）有限公司	注销	戴社牛持股 90% 杨海英持股 10%
		珠海增濠贸易有限公司	吊销	戴社牛持股 80% 李飞星持股 20%
3	王青竹	珠海冠昇贸易有限公司	注销	王青竹持股 20% 李飞星持股 80%

4	杨锡培	上海源澳市场营销策划服务部	注销	杨锡培持股 100%

应天津戴卡的商务结算安排，发行人与上海增濠工贸有限公司和洪钧贸易（上海）有限公司分别于2012年-2015年、2013年-2016年期间存在业务结算，除上述企业外，发行人与其余企业不存在业务及资金往来。同时，上述企业中部分企业已被注销或吊销，上述企业的经营状态与发行人不存在任何关系。”

四、结合天津戴卡报告期内与发行人签署的合作协议主要权利义务约定情况、结算条款、天津戴卡与上述五家贸易企业的关系、五家贸易企业的主营业务情况，分析并披露报告期内发行人对天津戴卡的销售通过五家贸易企业进行商务结算的原因及合理性，相关资金、货物流转及发票开具情况，是否与合同约定一致，通过贸易企业商务结算是否属于行业惯例；各贸易企业结算的具体金额、占比，相关产品单价及销售量等情况，各贸易企业从中所提供的服务和所获取的经济利益情况，是否属于第三方回款，如是，说明该等方式是否符合行业经营特点，是否影响销售循环内部控制有效性的认定

（一）结合天津戴卡报告期内与发行人签署的合作协议主要权利义务约定情况、结算条款、天津戴卡与上述五家贸易企业的关系、五家贸易企业的主营业务情况，分析并披露报告期内发行人对天津戴卡的销售通过五家贸易企业进行商务结算的原因及合理性，相关资金、货物流转及发票开具情况，是否与合同约定一致，通过贸易企业商务结算是否属于行业惯例

报告期，天津戴卡作为国有参股企业，出于税务筹划及内部经营管理等角度考虑，要求发行人通过其实际控制的各贸易企业进行商务结算。该结算模式是双方自合作以来即建立的合作模式，该商务结算方式具有其合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“2、广州戴得与天津戴卡”之“（4）广州戴得与天津戴卡采用不同结算方式的原因”中披露了相关内容。

同时，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“2、广州戴得与天津戴卡”中披露了以下内容：

“（8）与天津戴卡、贸易企业之间交易的货物流转、资金及发票开具情况

公司与天津戴卡签订的合作协议系双方的合作框架协议，未签订具体的经济合同对产品的交付、结算、质量保证等事项进行约定。在具体业务执行过程中，公司根据天津戴卡的要求与相关贸易企业签订具体的购销合同（即销售订单），该购销合同对交货、费用承担、质量保证、结算等条款进行了具体约定。

公司与天津戴卡实际业务执行过程中，公司将产品直接发往指定地点即天津戴卡位于天津的自有仓库或其指定的异地仓库，经天津戴卡验收后，按月对账后，公司分别对签订经济合同的贸易企业进行开票。相关贸易企业收到发票后，按《购销合同》约定的期限给公司支付货款，回款单位与签订经济合同方、开票方均一致。

公司与天津戴卡的交易通过其控制的贸易企业进行结算系应天津戴卡的要求而做出的安排，不属于行业惯例。”

（二）各贸易企业结算的具体金额、占比，相关产品单价及销售量等情况，各贸易企业从中所提供的服务和所获取的经济利益情况，是否属于第三方回款，如是，说明该等方式是否符合行业经营特点，是否影响销售循环内部控制有效性的认定

1、各贸易企业结算的具体金额、占比情况

报告期内，发行人与各贸易企业结算的具体金额、占比明细如下：

单位：万元、万件

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比
上海贵濠贸易商行	104.01	566.46	43.40%	138.49	728.41	23.72%
上海濠苑贸易商行	-	-	-	-	-	-
上海杰康贸易商行	57.47	285.21	21.85%	238.25	1,164.27	37.91%
上海庭灏贸易商行	12.09	61.71	4.73%	152.64	794.35	25.86%
上海瑜珩贸易商行	71.43	391.70	30.01%	78.91	384.47	12.52%
合计	**244.99**	**1,305.08**	**100.00%**	**608.29**	**3,071.51**	**100.00%**
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比
上海贵濠贸易商行	-	-	-	-	-	-
上海濠苑贸易商行	157.30	784.75	25.40%	161.52	851.04	27.45%

上海杰康贸易商行	274.12	1,286.43	41.63%	288.52	1,492.36	48.13%
上海庭灏贸易商行	-	-	-	-	-	-
上海瑜珩贸易商行	209.36	1,018.83	32.97%	150.71	757.00	24.42%
合计	**640.78**	**3,090.00**	**100.00%**	**600.75**	**3,100.40**	**100.00%**

2、各贸易企业的相关产品单价及销售量

（1）2020 年 1-6 月、2019 年度，发行人与天津戴卡通过上海贵濠贸易商行、上海杰康贸易商行、上海瑜珩贸易商行、上海庭灏贸易商行四家贸易企业进行商务结算

年份	项目	上海贵濠贸易商行		上海杰康贸易商行		上海瑜珩贸易商行		上海庭灏贸易商行	
		单价（元/件）	数量（万件）	单价（元/件）	数量（万件）	单价（元/件）	数量（万件）	单价（元/件）	数量（万件）
2020 年 1-6 月	产品 1	4.92	49.00	4.92	28.95	4.92	6.37	4.92	36.63
	产品 2	16.00	6.96	16.00	1.89	16.00	4.45	16.00	0.53
	产品 3	12.61	3.67	-	-	12.61	2.66	12.61	0.22
	产品 4	3.33	6.36	3.33	3.12	3.33	3.36	-	-
	产品 5	-	-	2.61	3.57	2.61	3.85	2.61	0.98
2019 年	产品 1	5.01	45.06	4.92	88.13	5.05	27.37	4.92	68.33
	产品 2	16.29	9.85	16.00	11.81	16.49	4.33	16.00	5.69
	产品 3	12.83	3.25	12.61	5.62	13.00	1.55	12.61	3.97
	产品 6	2.00	5.17	2.00	10.94	2.00	5.09	2.00	12.69
	产品 7	4.25	4.92	4.17	6.63	4.30	2.94	-	-

（2）2018 年度、2017 年度，发行人与天津戴卡通过上海濠苑贸易商行、上海杰康贸易商行、上海瑜珩贸易商行三家贸易企业进行商务结算

年份	项目	上海濠苑贸易商行		上海杰康贸易商行		上海瑜珩贸易商行	
		单价（元/件）	数量（万件）	单价（元/件）	数量（万件）	单价（元/件）	数量（万件）
2018 年度	产品 1	5.07	50.61	5.07	88.95	5.08	66.18
	产品 2	16.49	9.26	16.49	14.56	16.49	11.96
	产品 3	13.00	4.05	13.00	4.52	13.00	4.66
	产品 8	-	-	4.30	11.55	-	-
	产品 9	-	-	2.75	15.37	-	-
2017 年度	产品 1	5.23	41.63	5.19	62.27	4.92	45.89
	产品 2	17.01	12.01	16.93	20.34	15.15	11.13
	产品 10	13.00	6.14	13.00	8.52	13.00	2.92
	产品 11	-	-	2.75	17.66	-	-
	产品 12	2.75	8.60	2.75	17.61	2.75	8.39

报告期内，发行人对各贸易企业的同一产品价格稳定，略有波动主要系当年部分产品价格年降等因素影响导致。

3、各贸易企业获取利益的情况

天津戴卡与相关贸易企业关于与公司交易所获利益的分配比例已经申请豁免披露。

发行人在与天津戴卡业务结算的过程中，根据天津戴卡的要求与相关贸易企业签订具体的购销合同（即销售订单），在发行人与天津戴卡完成月度对账后，发行人与相关指定的贸易企业进行开票结算，之后该贸易企业根据购销合同约定的价格和信用期向发行人支付销售货款。根据天津戴卡出具的相关说明，天津戴卡在与其控制的贸易企业进行内部结算时，根据其经营管理安排的需要，会将与公司交易中较小部分的经营利润留存在相关贸易企业中，天津戴卡的相关商业安排与发行人不存在任何关系。

4、通过贸易企业结算不属于第三方回款

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26：第三方回款通常是指发行人收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户不一致的情况。

报告期内，发行人根据天津戴卡的内部商业安排，与各贸易企业签订产品购销合同，产品发货对账后，结算开票给各贸易企业，并由相关贸易企业进行回款。公司与天津戴卡仅签订合作框架协议，未签订具体的经济合同对产品的交付、结算、质量保证等事项进行约定，且公司与相关贸易企业签订具体的购销合同，该购销合同对交货、费用承担、质量保证、结算等条款进行了具体约定。对应回款单位与签订经济合同方、开票方均一致，且各贸易企业均在信用期内按时回款，报告期内未发生串户或坏账情况，上述合作回款不属于第三方回款。公司与各贸易企业均按照合同条款进行业务合作。上述模式不影响销售循环内部控制有效性。

五、说明通过贸易类企业结算和直接结算模式下同类产品的定价原则是否一致，报告期内是否存在其他下游客户通过贸易类企业进行结算的情形，如有，请披露客户名称、交易金额及占比

报告期内，发行人通过贸易类企业结算和直接结算模式下同类产品的定价原则一致，均系经双方协商后，按照成本加成进行报价。

报告期内，发行人通过上述贸易类企业结算系天津戴卡的商务安排，除此之外，发行人不存在其他下游客户通过贸易类企业进行结算的情形。

六、说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求，对报告期各期发行人是否存在销售收入结算回款（包括但不限于银行汇款、应收账款回款、应收票据转让等）来自于非签订合同的销售客户相关账户的情况进行核查

（一）发行人报告期存在第三方回款的情况

报告期内，发行人不存在销售收入结算回款（包括但不限于银行汇款、应收账款回款、应收票据转让等）来自于非签订合同的销售客户的情况。

报告期内，发行人仅存在 FCA 集团、现代起亚等部分境外整车厂商，由集团财务公司等替下属子公司回款的情形，即公司对整车厂商下属子公司进行产品销售、开票后，由集团安排进行统一回款。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方回款金额	633.70	839.78	636.95	881.60
其中：现代起亚	349.34	321.68	57.22	-
FCA 集团	284.36	518.10	579.73	881.60
营业收入	14,819.60	37,563.37	34,008.32	32,458.68
比例	4.28%	2.24%	1.87%	2.72%

（二）按照审核问答的要求进行核查情况说明

保荐机构和申报会计师已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，针对报告期发行人的第三方回款，具体核查情况如下：

1、发行人第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形

保荐机构和申报会计师对发行人进行访谈，了解发行人第三方回款规模，了解客户通过第三方回款的原因；查阅第三方回款明细表，核查了发行人与第三方

回款相关业务开拓的背景，涉及的生产计划、发货通知单、销售出库单、报关单、货运提单及回款银行流水，确认发行人第三方回款涉及销售业务的真实性；对比检查第三方回款涉及销售业务的发生时间、发行人应收账款账龄明细及第三方付款凭证等相关资料，检查涉及第三方回款的应收账款账龄是否准确。

经核查，发行人的第三方回款仅发生在与 FCA 集团、现代起亚等境外知名整车厂商的合作中，由集团财务公司等替下属子公司进行回款，公司与境外整车厂商的合作具有真实的业务背景，涉及的第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。

2、第三方回款形金额占营业收入的比例较低

报告期内，公司第三方回款金额占各期营业收入的比例分别为 2.72%，1.87%，2.24%和 4.28%，第三方回款占各期营业收入的比例较低，处于合理可控范围。

3、FCA 集团、现代起亚通过集团财务公司或相关公司回款，具有商业合理性

保荐机构和申报会计师获取发行人报告期内第三方回款明细表，复核第三方回款金额的准确性，并抽查相关的回款银行流水；通过网络查询、走访境内办事处等方式，核查第三方回款相关业务涉及的销售对手方和回款方与相关整车厂商关系。

FCA 集团、现代起亚等大型跨国整车厂商通常有专门的部门负责零部件的全球供应链管理，选择供应商，但具体产品则根据各地工厂及所在国的进出口的政策，自行与各地工厂对接采购订单、销售开票、报关、物流等，销售款项则由其集团内财务公司或相关的公司支付，发行人对 FCA 集团、现代起亚的销售收入存在通过第三方回款具有必要性和商业合理性。

4、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排

保荐机构和申报会计师通过将第三方回款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，取得《广州市金钟汽车零件股份有限公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员调查问卷》，确认其与发行人是否存在关联关系。

经核查，发行人及其实际控制人、董事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系。

5、报告期内不存在因第三方回款导致的纠纷

保荐机构和申报会计师访谈发行人销售部门相关人员，了解发行人是否存在因第三方回款导致的纠纷；检查管理费用等科目明细账，核查是否存在与第三方回款相关的律师费用、诉讼费用；查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解公司是否存在与第三方回款相关的诉讼；获取发行人出具的声明，确认不存在因第三方回款事宜导致纠纷的情形。

经核查，报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的纠纷。

6、发行人与相关方的合作协议中关于款项支付约定

FCA 集团、现代起亚集团通过集团财务公司或相关公司向发行人支付货款，符合对方的商业习惯和内部管理需要。发行人与相关方的框架协议并未就是否由其他第三方代购买方付款做明确约定，发行人日常通过登录相关整车厂系统查询订单、安排发货，并如期收到相关方支付的款项，属于双方稳定的一种合作模式。

7、资金流、实物流与商业实质一致

保荐机构和申报会计师对涉及第三方回款的客户相关的业务单据如发货通知单、销售出库单、报关单、货运提单进行认真核查，确认对相关方的销售规模，认真核查回款银行流水，确认回款金额和销售规模的匹配性，核查回款频次、回款账户的一致性和稳定性。

经核查，报告期内现代起亚和 FCA 集团第三方回款相关业务的资金流、实物流和商业实质一致。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、对广州戴得及五家贸易企业进行了函证，对广州戴得、天津戴卡进行了实地走访，并对相关业务人员进行了访谈；取得了天津戴卡关于其与发行人业务合作相关情况之确认函；

2、通过网络公开信息查询了广州戴得、天津戴卡和五家贸易企业及其股东以及五家贸易企业法定代表人对外投资企业的工商注册信息，并通过香港公司注册处网上查册中心取得了广州戴得、天津戴卡控股股东的公司注册资料；

3、查阅主要股东、董事、监事、高级管理人员的个人银行流水，关注是否

与主要客户存在异常交易和资金往来；

4、取得了发行人主要股东、董事、监事和高级管理人员的关联方调查报表，取得了发行人及其控股股东、实际控制人与主要客户不存在关联关系的确认文件；

5、对广州戴得、天津戴卡的下游终端整车厂商广汽丰田、广汽乘用车、东风日产相关采购人员进行了视频访谈；

6、取得了天津戴卡关于其与发行人业务合作、商务结算等事宜的确认函及说明、广州戴得及天津戴卡与部分整车厂商的采购框架协议、广州戴得及天津戴卡向整车厂商出具的销售发票（抽样取得）、报告期内的增值税纳税申报表、主要产品库存表、天津戴卡向五家贸易企业的付款流水（抽样取得）；

7、对发行人实际控制人进行了访谈，了解与广州戴得、天津戴卡的合作历程，及相关终端客户的开拓及合作情况；

8、查阅了发行人与广州戴得、天津戴卡签订的相关协议、业务沟通邮件、对账邮件、出库单、签收单、销售对账单、销售发票、银行单据等原始凭证；

9、查阅了同行业上市公司的年报或招股说明书的公开资料，查看同行业上市公司的收入确认方法，检查发行人与广州戴得、天津戴卡合同相关条款，并评价收入确认是否符合会计准则的要求，是否与同行业存在较大差异；

10、抽查发行人与收入确定相关的支持性文件，包括签收单、报关单、销售发票等；检查发行人销售回款的相关凭证，核查是否存在第三方回款的情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人与广州戴得和天津戴卡采用不同结算方式的原因系发行人根据天津戴卡提出的结算需求配合作出的安排。发行人系广州戴得、天津戴卡销售的汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等汽车内外饰件产品的唯一供应商。广州戴得、天津戴卡、上述五家贸易企业及其出资人与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员之间不存在关联关系，与发行人主要股东等不存在异常交易和资金往来。发行人的直接、间接股东、员工及其近亲属未在广州戴得、天津戴卡及五家贸易企业拥有权益或任职，DAG 实际控制人与

天津戴卡和广州戴得实际控制人不存在关联关系。

2、发行人与天津戴卡和广州戴得的有关销售均属于买断式销售，天津戴卡和广州戴得不是仅为发行人居间介绍业务。天津戴卡和广州戴得与 DAG 销售模式存在差异。发行人对天津戴卡和广州戴得收入确认时点及依据符合《企业会计准则》中风险报酬及控制权转移的相关要求。

3、发行人与天津戴卡通过其控制的贸易企业进行业务结算是系发行人根据天津戴卡提出的结算需求配合作出的安排，具有商业合理性，相关资金、货物流转及发票开具情况，与合同约定一致，通过贸易企业商务结算不属于行业惯例。发行人根据天津戴卡的内部商业安排，与各贸易企业签订产品购销合同，开票给各贸易企业，对应回款与开票单位一致，不属于第三方回款。上述模式不影响销售循环内部控制有效性。

4、报告期内，发行人通过贸易企业结算和直接结算模式下同类产品的定价原则一致，均系经双方协商后，按照成本加成进行报价。报告期内，发行人通过上述贸易企业结算系天津戴卡的商务安排，除此之外，发行人不存在其他下游客户通过贸易类企业进行结算的情形。

5、报告期内，发行人仅存在 FCA 集团、现代起亚等部分境外整车厂商，由集团财务公司等替下属子公司回款的情形，即公司对整车厂商下属子公司进行产品销售、开票后，由集团安排进行统一回款，符合行业经营特点，具有必要性和合理性。报告期内，发行人不存在其他销售收入结算回款（包括但不限于银行汇款、应收账款回款、应收票据转让等）来自于非签订合同的销售客户。

10.关于客户

申报材料显示：

（1）发行人报告期客户可分为整车厂和一级供应商，报告期内对前五大客户的销售占比分别为 91.14%、88.97%和 88.43%，客户集中度较高。其中对第一大客户 DAG 和第二大客户天津戴卡、广州戴得的销售收入占比分别为 70.23%、77.61%和 75.46%，发行人第一大客户和第二大客户均为发行人提供市场开拓服务。

（2）2017 年和 2018 年的前五大客户中，一级供应商客户中信戴卡销售金

额不断下滑，2019 年中信戴卡退出前五大客户。根据公开资料，中信戴卡参股天津戴卡 5%股权。

（3）主要客户的收入核查方面，中介机构对 FCA 集团、现代起亚均进行了现场访谈，对 DAG 的访谈采用视频访谈形式，对 DAG、FCA 集团、现代起亚均进行了函证。境外终端客户核查方面，中介机构仅对通用汽车进行了视频访谈。

请发行人：

（1）区分整车厂、一级供应商，分别披露对应的销售收入、数量、金额占比、毛利率、信用政策、结算政策和质保政策，销售同类型产品的销售单价、成本和毛利率，说明是否存在重大差异，如是，请进一步分析差异的原因及合理性；

（2）披露报告期内发行人对中信戴卡销售收入逐年下滑的原因，对中信戴卡的销售与对天津戴卡的销售是否存在替代关系，结合中信戴卡销售逐年下降、FCA 集团与标致雪铁龙集团合并的影响等情况，进一步分析并披露发行人主要客户是否存在重大不利变化；

（3）结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势等情况说明与 DAG、天津戴卡及广州戴得业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险及应对措施，相关风险因素是否充分披露；根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，进一步说明并披露发行人客户集中度较高是否导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性，发行人是否具备面向市场独立获取客户的能力；

（4）说明发行人产品是否存在销往后装市场情形，如存在，请披露对应的主要客户和销售内容，并说明相关产品是否涉及终端整车厂商标权等知识产权、是否存在销售限制条款，发行人是否因此侵犯相关方的知识产权、是否存在违约行为导致与主要客户终止合作的风险。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，并说明对发行人主要客户及对应的终端客户的走访及函证程序、比例、走访及函证差异情况及原因，替代程序的具体方法、比例及差异情况；发行人对 DAG 的销售与终端客户数据

对比的差异情况。请发行人律师对上述问题（4）发表明确意见。

【回复】

一、区分整车厂、一级供应商，分别披露对应的销售收入、数量、金额占比、毛利率、信用政策、结算政策和质保政策，销售同类型产品的销售单价、成本和毛利率，说明是否存在重大差异，如是，请进一步分析差异的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”中披露了以下内容：

“（九）报告期对不同类型客户的销售情况

报告期，公司的客户主要分为整车厂商和一级供应商，按客户类型分类，报告期公司各类产品销售情况如下：

客户类型			整车厂商			一级供应商		
年度	产品类别		销售金额（万元）	销售数量（万件）	占主营业务收入比例	销售金额（万元）	销售数量（万件）	占主营业务收入比例
2020 年 1-6 月	汽车轮毂装饰件	轮毂中心盖	2,954.70	611.99	29.48%	2,171.81	483.42	14.77%
		大尺寸轮毂装饰盖	4,689.91	282.84	46.79%	560.42	34.86	3.81%
		轮毂镶件	-	-	-	461.95	42.45	3.14%
		螺母盖	96.28	61.41	0.65%	-	-	-
	汽车标识装饰件	汽车字标	1,394.54	184.11	9.48%	1,194.49	264.65	8.12%
		汽车标牌	216.96	16.21	1.48%	233.16	33.96	1.59%
		方向盘标	-	-	-	53.76	22.58	0.37%
	车身装饰件		656.49	30.07	4.46%	8.14	2.31	0.06%
	工装模具费		15.50	-	0.11%	0.72	-	0.00%
	合计		10,024.38	1,186.65	68.15%	4,684.45	884.22	31.85%
2019 年度	汽车轮毂装饰件	轮毂中心盖	8,848.18	1,852.86	23.68%	5,000.78	1,165.64	13.38%
		大尺寸轮毂装饰盖	13,149.42	733.21	35.19%	1,408.13	86.51	3.77%
		轮毂镶件	-	-	-	1,320.90	228.68	3.53%
		螺母盖	311.71	195.51	0.83%	-	-	-
	汽车标识装饰件	汽车字标	1,577.58	234.08	4.22%	2,767.02	656.46	7.40%
		汽车标牌	627.22	44.71	1.68%	321.95	38.89	0.86%
		方向盘标	-	-	-	86.52	40.40	0.23%
	车身装饰件		1,010.06	37.86	2.70%	0.17	-	0.00%

	工装模具费		804.41	-	2.15%	137.23	-	0.37%
	合计		26,328.57	3,098.22	70.45%	11,042.70	2,216.58	29.55%
2018 年度	汽车轮毂装饰件	轮毂中心盖	9,431.14	1,909.06	27.88%	5,080.86	1,226.84	15.02%
		大尺寸轮毂装饰盖	9,903.99	592.07	29.28%	1,554.90	103.79	4.60%
		轮毂镶件	4.38	0.50	0.01%	2,632.97	227.39	7.78%
		螺母盖	400.45	240.41	1.18%	-	-	-
	汽车标识装饰件	汽车字标	415.99	66.79	1.23%	2,791.71	721.32	8.25%
		汽车标牌	336.60	34.23	1.00%	240.88	30.98	0.71%
		方向盘标	-	-	-	48.55	16.93	0.14%
	车身装饰件		386.05	13.70	1.14%	-	-	-
	工装模具费		573.38	8.45	1.70%	20.72	-	0.06%
	合计		21,451.98	2,865.21	63.43%	12,370.59	2,327.25	36.57%
2017 年度	汽车轮毂装饰件	轮毂中心盖	7,698.55	1,520.02	23.80%	5,494.14	1,295.68	16.99%
		大尺寸轮毂装饰盖	10,363.08	593.38	32.04%	1,650.26	110.83	5.10%
		轮毂镶件	1.69	0.00	0.01%	3,884.64	272.17	12.01%
		螺母盖	294.20	172.37	0.91%	0.17	1.00	0.00%
	汽车标识装饰件	汽车字标	241.76	34.64	0.75%	1,728.54	480.10	5.34%
		汽车标牌	448.25	37.24	1.39%	287.62	34.16	0.89%
		方向盘标	-	-	-	64.39	24.64	0.20%
	车身装饰件		7.26	0.70	0.02%	1.36	2.60	0.00%
	工装模具费		-	-	-	179.73	-	0.56%
	合计		19,054.79	2,358.35	58.91%	13,290.84	2,221.19	41.09%

注：由于公司是 DAG 终端客户通用汽车、福特汽车、克莱斯勒和特斯拉的一级供应商，因此公司对 DAG 的销售分类至整车厂商客户中。

由上表可见，随公司对整车厂商客户的持续开拓，报告期公司对整车厂商客户销售收入及整车厂商客户销售收入占公司主营业务收入的比例均持续上升。报告期，公司对整车厂商客户的销售收入分别为19,054.79万元、21,451.98万元、26,328.57万元和10,024.38万元，其占公司主营业务收入的比例分别为58.91%、63.43%、70.45%和68.15%。

同时，公司对于整车厂商客户和一级供应商客户销售的产品中，同类型的产品主要包括汽车轮毂中心盖、大尺寸轮毂装饰盖、汽车字标三类产品，相关产品的销售单价、成本和毛利率情况如下：

1、汽车轮毂中心盖

单位：元/件

年份	客户类型	单价	成本	毛利率	占该类型客户销售收入比例	占当期营业收入比例
2020 年 1-6 月	整车厂商	4.83	2.33	51.65%	29.48%	19.94%
	一级供应商	4.49	2.34	47.95%	46.36%	14.65%
2019 年度	整车厂商	4.78	2.18	54.44%	33.61%	23.56%
	一级供应商	4.29	2.3	46.43%	45.29%	13.31%
2018 年度	整车厂商	4.94	2.21	55.18%	43.96%	27.73%
	一级供应商	4.14	2.42	41.51%	41.07%	14.94%
2017 年度	整车厂商	5.06	2.02	60.08%	40.40%	23.72%
	一级供应商	4.24	2.00	52.91%	41.34%	16.93%

汽车轮毂中心盖是公司的主要产品，是公司的主要盈利来源之一。总体上公司对整车厂商的销售单价和毛利率略高于一级供应商，同时，由于轮毂中心盖产品的整车厂商客户主要是福特汽车、FCA集团等海外整车厂商，而一级供应商主要是广州戴得、天津戴卡等国内企业，以内销为主。公司对福特汽车等寄售模式下的整车厂商外销报价时考虑了公司承担的运输费、仓储费以及清关费用等因素，使得公司外销的毛利率高于内销的毛利率，进而也导致了公司对整车厂商客户汽车中心盖的单价和毛利率高于一级供应商。因此，公司对整车厂商客户和一级供应商客户销售的汽车轮毂中心盖的单价、成本和毛利率存在一定差异。

2、大尺寸轮毂装饰盖

单位：元/件

年份	客户类型	单价	成本	毛利率	占该类型客户销售收入比例	占当期营业收入比例
2020 年 1-6 月	整车厂商	16.58	10.00	39.71%	46.79%	31.65%
	一级供应商	16.08	16.05	0.16%	46.36%	3.78%
2019 年度	整车厂商	17.93	10.18	43.23%	49.94%	35.01%
	一级供应商	16.28	16.48	-1.22%	12.75%	3.75%
2018 年度	整车厂商	16.73	10.33	38.24%	46.17%	29.12%
	一级供应商	14.98	15.77	-5.25%	12.57%	4.57%
2017 年度	整车厂商	17.46	10.19	41.63%	54.39%	31.93%
	一级供应商	14.89	15.15	-1.73%	12.42%	5.08%

报告期，公司对整车厂商销售的大尺寸轮毂装饰盖产品的毛利率远高于对一级供应商客户销售的毛利率，同时产品成本低于对一级供应商销售产品的成

本。其主要原因如下：一，产品销售的最终客户不同，整车厂商客户主要面向通用汽车、福特汽车、克莱斯勒和长城汽车等，一级供应商客户主要是广州戴得和天津戴卡，并通过广州戴得、天津戴卡分别主要配套广汽丰田、一汽丰田两家整车厂商。大尺寸轮毂装饰盖不同于轮毂中心盖，其产品尺寸、规格、形状差异较大，且整车厂商及不同车型对大尺寸轮毂装饰盖的要求不同，从而导致了不同产品成本差异较大。二，为保证对广州戴得、天津戴卡两家客户汽车轮毂中心盖产品利润空间，公司对大尺寸轮毂装饰盖采取了相对保守的价格策略，导致产品毛利率较低；三，公司对整车厂商与一级供应商销售的大尺寸轮毂装饰盖产品的销售比重不同，报告期，公司对整车厂商大尺寸轮毂装饰盖的销售收入分别为10,363.08万元、9,903.99万元、13,149.42万元和4,689.91万元，同期对一级供应商销售收入分别是1,650.26万元、1,554.90万元、1,408.13万元和560.42万元，对于整车厂商客户，公司能更好地利用规模经济降低产品成本，从而导致其单位成本相对较低。

3、汽车字标

单位：元/件

年份	客户类型	单价	成本	毛利率	占该类型客户销售收入比例	占当期营业收入比例
2020 年 1-6 月	整车厂商	7.57	6.46	14.69%	13.91%	9.41%
	一级供应商	4.51	4.82	-6.71%	25.50%	8.05%
2019 年度	整车厂商	6.74	5.77	14.32%	5.99%	4.20%
	一级供应商	4.22	4.46	-5.72%	25.06%	7.37%
2018 年度	整车厂商	6.23	6.37	-2.22%	1.94%	1.22%
	一级供应商	3.87	3.95	-2.13%	22.57%	8.21%
2017 年度	整车厂商	6.98	6.80	2.60%	1.94%	0.74%
	一级供应商	3.60	3.33	7.43%	13.01%	5.33%

报告期，公司汽车字标产品的主要客户是现代起亚、一汽集团等整车厂商及广州戴得、天津戴卡等一级供应商。公司对整车厂商的销售单价高于对一级供应商客户的销售单价，系由于公司对现代起亚、一汽集团的销售单价均高于对广州戴得、天津戴卡的销售单价。2019年以前，公司对整车厂商客户的汽车字标未实现大规模销售，因此，产品毛利率较低；2019年以来，随公司对现代起亚汽车字标产品收入显著提升，产品毛利率也显著提升。而公司对一级供应商销售的汽车字标毛利率较低且持续下降的主要原因是公司对广州戴得、天津戴卡

报价时，在保证公司优势产品利润空间的前提下，对汽车字标采取相对保守的价格策略，加之2020年度公司受到新冠疫情的不利影响，当期单位成本有所上升。

此外，公司对整车厂商和一级供应商客户的信用政策、结算政策和质保政策详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（八）发行人对主要客户的信用政策、结算政策和质保政策”，报告期内，公司对主要客户的信用政策严格按照制定的《财务管理制度》执行，对于整车厂商和一级供应商客户，发行人的信用政策、结算政策、质保政策不存在重大差异。”

二、披露报告期内发行人对中信戴卡销售收入逐年下滑的原因，对中信戴卡的销售与对天津戴卡的销售是否存在替代关系，结合中信戴卡销售逐年下降、FCA 集团与标致雪铁龙集团合并的影响等情况，进一步分析并披露发行人主要客户是否存在重大不利变化

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（四）报告期前五大客户销售情况”中披露了以下内容：

“1、报告期前五大客户销售情况

……

2、发行人对中信戴卡的销售与对天津戴卡的销售不存在替代关系

2017年度至2020年1-6月，发行人对中信戴卡的销售收入分别为4,206.04万元、2,104.94万元、960.40万元和385.05万元，销售的主要产品包括轮毂镶件和轮毂中心盖。其中，2018年度较2017年度下降的主要原因是公司原向中信戴卡销售配套长安福特的相关轮毂中心盖产品于2017年底进行换代更新，自2018年起，发行人与长安福特就该零部件项目建立直接合作，当年公司对中信戴卡相关产品销售数量减少；而2019年度较2018年度下降的主要原因是通过中信戴卡配套克莱斯勒和通用汽车等整车厂商的轮毂镶件产品进入车型换代期，部分新车型不再配套安装相关轮毂镶件产品，导致相关产品销售数量减少。2020年初，公司通过中信戴卡配套的通用汽车的轮毂镶件新产品逐步实现量产销售。但由于受新冠疫情的影响，汽车行业产销量整体持续下滑，所以公司2020年1-6月对中信戴卡的销售未出现明显反弹。

虽然中信戴卡系天津戴卡的参股股东，持有天津戴卡5%的股权，但中信戴卡仅是参股股东，不对天津戴卡实际控制。同时，报告期，公司对天津戴卡销售的产品主要是汽车字标、汽车轮毂中心盖和大尺寸轮毂装饰盖，主要配套一汽丰田、一汽轿车、东风小康等整车厂商，而向中信戴卡销售的产品主要是轮毂镶件和汽车轮毂中心盖，主要配套通用汽车、克莱斯勒、北京现代等整车厂商，公司向中信戴卡与天津戴卡所销售的具体产品及面向的终端整车厂商均不重合。此外，报告期公司对中信戴卡的销售收入下滑与天津戴卡不存在任何关系。综上，公司对中信戴卡的销售与对天津戴卡的销售不存在替代关系。

3、发行人主要客户不存在重大不利变化

发行人的主要客户均是国内外主流的整车厂商和一级供应商，双方合作关系稳定，且相关客户均是在汽车行业拥有丰富行业经验和市场积累的参与者，具有较大的经营规模和较强的抗风险能力。由于汽车行业是金字塔式的供应链体系，轻易不会更换供应商，因此无论是发行人还是发行人的一级供应商客户，都与整车厂商保持着长期良好的合作关系。而中信戴卡销售下降系其配套终端整车厂商的车型处于更新换代期，导致产品销量减少。2020年起，中信戴卡配套克莱斯勒和通用汽车新项目进入量产阶段，发行人配套的轮毂镶件产品预计将恢复销售。而FCA集团与标致雪铁龙集团正在推进的合并事宜，系双方的战略整合，不会影响发行人与FCA集团现有的合作；与此同时，发行人还正在就积极进行标致雪铁龙的供应商审核认证，以进一步提升客户储备和市场优势。综上，发行人的主要客户不存在发行重大不利变化的情形。”

三、结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势等情况说明与 DAG、天津戴卡及广州戴得业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险及应对措施，相关风险因素是否充分披露；根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，进一步说明并披露发行人客户集中度较高是否导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性，发行人是否具备面向市场独立获取客户的能力；

（一）结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势等情况说明与 DAG、天津戴卡及广州戴得业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险及应对措施，相关风险因素是否充分披露

1、发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得业务合作具有稳定性和可持续性

（1）发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得已合作十余年，合作关系和业务模式稳定

发行人成立于 2004 年，发行人成立初期即与 DAG、广州戴得建立了合作关系，2006 年发行人与天津戴卡开展合作。2006 年起，DAG 和广州戴得分别协助公司开始开展通用汽车、广汽丰田等整车厂商客户的审核认证工作。之后，在 DAG、广州戴得、天津戴卡的协助下，公司陆续通过了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉、一汽丰田、广汽丰田等整车厂商的供应商体系认证，成为相关整车厂商的一级供应商及二级供应商，开始批量供货，就此发行人与各方展开合作长期合作，至今已合作十余年，发行人与 DAG、天津戴卡、广州戴得业务模式自合作初期至今未发生改变。

（2）发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得确定长期战略合作关系

多年来，鉴于发行人具备与主机厂同步开发能力，产品质量和品质较高、售后响应及服务能力较高，公司的产品和服务深得 DAG、天津戴卡、广州戴得及终端整车厂商的认可，发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得也确定了长期战略合作关系，相关合作协议条款如下表所示：

序号	合同对方	合同名称	合同标的	有效期限	履行情况
1	DAG LTD, LLC	产品销售框架协议	以订单为准	2017.05.27 起 10 年有效，在当期协议期限届满后有 3 次自动续约 5 年的	正在履行

				权利	
2	广州戴得汽车零部件有限公司	合作协议	以订单为准	2017.11.07起，长期有效	正在履行
3	天津戴卡汽车零部件有限公司	合作协议	以订单为准	2017.11.07起，长期有效	正在履行

根据发行人与 DAG 签订的产品销售框架协议，约定 DAG 拥有发行人汽车装饰件产品在北美洲和南美洲区域内的独家销售权。在合作过程中，双方分工明确，发行人主要负责产品的设计开发，产品的生产制造以及批量供应，充分发挥了其产品技术优势和产品质量优势，DAG 则主要负责终端客户的开拓和客户关系维护。

根据发行人与广州戴得、天津戴卡签订的合作协议，约定发行人是广州戴得、天津戴卡销售的汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等汽车内外饰件产品的独家供应商，发行人主要负责产品的开发、设计和制造，广州戴得和天津戴卡主要负责市场开拓和商务结算。

在上述合作模式下，发行人无论是在经营业绩上，还是终端客户开发上均取得了良好的成果，业务具有稳定性和可持续性。

（3）发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得共同推进下，对终端整车厂商的销售稳中有增

在经营业绩方面，报告期，发行人对 DAG、天津戴卡及广州戴得的销售收入具体如下：

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售收入	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入
DAG	6,050.26	19,052.95	10.63%	17,221.83	10.80%	15,542.48
广州戴得	2,791.54	6,221.25	2.30%	6,081.09	46.44%	4,152.69
天津戴卡	1,305.08	3,071.51	-0.60%	3,090.00	-0.34%	3,100.40
合计	**10,146.88**	**28,345.70**	**7.40%**	**26,392.93**	**15.78%**	**22,795.57**

自 2018 年以来，受全球宏观经济下行等因素的影响，全球汽车行业发展放缓，汽车产销量连续两年出现下滑，其中 2018 年、2019 年全球汽车销量分别同比下滑 0.63%和 3.95%，2020 年 1-6 月，新冠疫情对全球汽车行业产生了较大冲击。但总体上，发行人通过与 DAG、天津戴卡及广州戴得的共同合作，报告期对终端整车厂商的销售稳中有增。其中，发行人系一汽丰田全系轮毂装饰盖的唯

一供应商，一汽丰田报告期销量稳定，因此，发行人对天津戴卡的销售收入也保持稳定；报告期发行人配套的福特汽车 F 系列、道奇 RAM 系列等车型在北美市场畅销，因此发行人对 DAG 的销售收入稳步提升；此外，随报告期广汽丰田销量逆势增长及发行人配套广汽本田、东风本田等客户新项目量产，发行人对广州戴得的销售收入也稳步增长。

（4）共同开拓的终端整车厂客户数量逐年增加，具备坚实的长期合作基础

在客户开拓方面，自合作以来，发行人通过 DAG、天津戴卡及广州戴得已先后进入了以下整车厂商的供应体系：

客户名称	整车厂商	标志	合作起始时间	合作方式	提供产品
DAG	通用汽车	GM	2006 年	一级供应商	轮毂装饰盖、轮毂镶件、汽车字标
	福特汽车	Ford	2010 年	一级供应商	轮毂装饰盖
	菲亚特	FIAT	2007 年	一级供应商	轮毂装饰盖
	克莱斯勒	CHRYSLER 克莱斯勒	2007 年	一级供应商	轮毂装饰盖、轮毂镶件
	特斯拉	TESLA	2012 年	一级供应商	螺母盖、轮毂装饰盖
广州戴得	东风启辰	启辰 VENUCIA	2009 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
	东风日产	NISSAN 东风日产	2016 年	二级供应商	汽车标牌
	东风本田	东风 HONDA	2012 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
	广汽丰田	TOYOTA 广汽 TOYOTA	2010 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌、装饰条
	广汽本田	广汽 HONDA	2012 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
	广汽乘用车	广汽传祺	2008 年	二级供应商	轮毂装饰盖
天津戴卡	一汽轿车	中国一汽	2004 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌、方向盘标、装饰条

	一汽丰田		2008 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
	东风小康		2013 年	二级供应商	轮毂装饰盖
	重庆庆铃		2010 年	二级供应商	轮毂装饰盖

除上述客户以外，DAG、天津戴卡及广州戴得亦在持续地帮助公司开拓新客户和新项目，为未来持续合作奠定基础。

综上，发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得合作多年，取得了良好的合作成果，发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得合作关系稳定且具有可持续性。

2、发行人在相关终端整车厂商中拥有供应商身份，被替代风险较低

对于 DAG 下游的整车厂商而言，发行人是通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商的一级供应商，上述整车厂商在进行供应商考核评价时，实际均对发行人的生产、质量控制、管理及交货等能力进行考评，而非对 DAG 进行考评。根据发行人轮毂装饰盖产品销量及同期整车厂商相关车型销量比较 2019 年度，在北美市场，福特汽车 F 系列 29.83%的汽车轮毂装饰盖由发行人供应，通用汽车雪佛兰系列 61.99%和通用汽车 GMC 系列 57.23%的汽车轮毂装饰盖由发行人供应，已成为上述整车厂商客户汽车轮毂装饰件的核心供应商之一，因此，相关整车厂商不会轻易更换其供应商。

对天津戴卡和广州戴得的终端整车厂商而言，虽然发行人是其二级供应商，但发行人是天津戴卡及广州戴得受整车厂商认证的唯一生产制造基地，其中一汽丰田、广汽丰田全系列车型的轮毂装饰盖均由发行人供应。由于对于整车厂商更换生产制造商的时间和成本较大，因此相关整车厂商亦不会轻易更换其供应商。

报告期以来，发行人自主开拓了蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、广汽新能源、比亚迪等整车厂商客户。自 2020 年以来，在海外方面，通过与战略合作伙伴 DAG 合作，发行人完成了北美丰田、北美本田、LUCID、RIVIAN 等整车厂商客户的供应商认证，在国内方面，发行人通过自主开拓，完成了华人运通、上汽乘用车、恒大国能、合众新能源、东风新能源等整车厂商的供应商认证。此外，由于发行人系特斯拉的一级供应商，随着特斯拉上海超级工厂的投产，发行人也

与特斯拉中国展开了合作，配套其 Model 3、Model Y 等车型的轮毂装饰盖已于 2020 年 9 月开始小批量供货，发行人具备较强的独立拓展客户能力。

综上，对于 DAG、天津戴卡及广州戴得及下游终端整车厂商，发行人的被替代风险较低。

此外，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、本公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”之“（一）客户相对集中的风险”及“第四节风险因素”之“二、经营和管理风险”之“（三）客户相对集中的风险”中修改并披露了以下内容：

“公司的主要客户为国内外知名整车厂商或其一级供应商。**报告期**，公司对前五名客户（同一实际控制人口径）的销售额占当期营业收入的比例分别为 91.14%、88.97%、88.43%**和 89.62%**，客户集中度较高，其中对第一大客户 DAG 的销售收入占报告期各期营业收入的比例分别为 47.88%、50.64%、50.72%**和 40.83%**，公司通过 DAG 实现对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等北美整车厂商的出口销售；**对同一实际控制下的广州戴得、天津戴卡的销售收入占报告期各期营业收入的比例分别为 22.35%、26.97%、24.74%和 27.64%，公司通过广州戴得和天津戴卡实现对一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、广汽菲亚特、东风日产等整车厂商的销售。**

汽车零部件行业准入门槛较高，整车厂商及其一级供应商建立了严格的供应商准入标准和稳定的零部件采购体系，并通常会与上游零部件配套企业建立较为长期、紧密的合作关系。尤其是对具有同步开发能力的零部件供应商，其产品研发通常会跟随整车厂商的车型开发而同步开展，相关车型一旦量产，配套零部件供应商一般不会轻易更换。

但如未来公司与 DAG、广州戴得、天津戴卡的长期合作关系发生变化或终止，且公司未能与相关终端整车厂商继续合作，或主要客户因其自身经营原因或因宏观经济环境发生重大不利变化而减少对公司产品的采购，或因公司的产品质量、技术创新和产品开发、生产交货等无法满足客户需求而导致与客户的合作关系发生不利变化，而公司又不能及时拓展其他新的客户，将会对公司的经营业绩产生不利影响。”

（二）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，进一步说明并披露发行人客户集中度较高是否导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性，发行人是否具备面向市场独立获取客户的能力

1、客户集中度较高不会导致发行人未来持续经营存在重大不确定性

（1）发行人的主要客户及终端整车厂商经营状况良好，不存在重大不确定性风险

发行人的主要客户 DAG、广州戴得和天津戴卡均已从事汽车零部件业务多年，具有丰富的行业经验和市场积累。发行人通过 DAG、天津戴卡及广州戴得与福特、通用、克莱斯勒、特斯拉、一汽丰田、广汽丰田等整车厂商保持着良好的合作关系，终端整车厂商客户均系国内外知名的整车厂商，拥有良好的经营情况、市场占有率和品牌影响力，因此发行人的主要客户及终端整车厂商经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

（2）发行人与 DAG、广州戴得和天津戴卡建立了长期合作关系，业务具有稳定性和可持续性

发行人已与 DAG、天津戴卡及广州戴得合作十余年，多年来各方合作关系稳定。同时，发行人也与 DAG、天津戴卡及广州戴得签订了长期合作协议，在合作协议约定的合作模式下，发行人无论是在经营业绩上，还是终端客户开发上均取得了良好的成果，业务具有稳定性和可持续性。

（3）发行人客户集中度较高具备合理性，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况

汽车零部件行业的下游行业为汽车制造行业，汽车产业对各国工业结构升级和相关产业发展有很强的带动作用，具有产业关联度高、涉及面广、技术要求高、综合性强、零部件数量多、附加值大等特点，同时具有明显的规模效应。美国、日本、德国、法国等发达国家凭借其先发优势和技术优势，已经形成较高的产业集中度，全球汽车制造市场主要由通用、福特、大众、丰田、现代起亚等十几家大型整车厂商主导。Focus2move 发布了 2019 年全球整车厂商及全球十大畅销车车型排行榜，销售排名如下表所示：

单位：万辆

品牌	2019 年累计销量	2019 年市场占比
大众集团	1,033.65	12.20%
丰田集团	969.86	11.40%
雷诺日产联盟	922.27	10.80%
通用汽车	774.47	9.10%
现代起亚	720.35	8.50%
福特集团	490.12	5.80%
本田汽车	482.62	5.70%
FCA	436.02	5.10%
PSA	317.65	3.70%
梅赛德斯奔驰 德姆勒	262.30	3.10%
合计	**6,409.32**	**75.40%**

2019 年度全球前十大整车厂商销量合计占全球总销量的 75.40%，汽车制造行业中龙头优势已逐渐显现，行业集中度不断提高。汽车制造行业呈现出较高的市场集中度，导致了上游零部件企业，尤其是以整车厂商或一级供应商为直接客户为主的汽车零部件企业的客户相对集中。因此，公司客户集中度较高具备合理性，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况。

（4）发行人的终端客户较为分散，客户集中度与同行业公司基本保持一致

汽车零部件行业准入门槛较高，整车厂商对供应商的选择是一个严格而漫长的过程，整车厂商一旦选定供应商，一般不会轻易进行更换，合格供应商往往能够直接参与整车厂商的同步研发，并且整车厂商通常将一个零部件项目包由单一零部件供应商供货，相关车型一旦量产，便会对供应商形成大批量稳定的采购需求，导致汽车零部件企业对相关客户的销售收入相对较高，销售集中度也会相对较高，客户集中度较高是汽车零部件行业的经营特点。

报告期，公司前五大客户集中度与同行业可比上市公司的对比情况如下：

证券代码	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
603035.SH	常熟汽饰	52.32%	56.05%	62.99%
603179.SH	新泉股份	73.41%	89.15%	74.18%
002865.SZ	钧达股份	52.74%	59.72%	57.22%
603730.SH	岱美股份	49.36%	50.30%	62.60%
可比公司均值		**56.96%**	**63.81%**	**64.25%**
公司		**88.43%**	**88.97%**	**91.14%**

数据来源：各上市公司历年年度报告

报告期，发行人对 DAG、广州戴得和天津戴卡等前五大客户的销售收入占当期的营业收入的占比例分别为 91.14%、88.97%、88.43%和 89.62%，客户集中度略高于同行业系与发行人的销售模式相关，发行人是通过 DAG、广州戴得和天津戴卡等客户将产品销往国际和国内众多终端整车厂商，直接客户较为集中但是对应的终端整车厂商及发行人产品配套的汽车品牌和车型较为分散。发行人通过 DAG、广州戴得和天津戴卡对前五大终端整车厂商的销售收入及其占发行人当期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

序号	整车厂商	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	福特汽车	2,596.82	7,832.19	8,262.13	7,483.65
2	通用汽车	1,511.61	4,978.36	4,884.80	5,283.00
3	克莱斯勒	1,780.49	5,954.80	3,676.10	2,481.62
4	广汽丰田	1,226.59	2,664.94	2,735.02	1,925.33
5	一汽丰田	1,272.51	2,906.84	2,942.86	2,953.04
合计		8,388.02	24,337.13	22,500.91	20,126.64
营业收入		**14,819.60**	**37,563.37**	**34,008.32**	**32,458.68**
占营业收入的比例		**56.60%**	**64.79%**	**66.16%**	**62.01%**
可比上市公司前五大客户集中度均值		-	**56.96%**	**63.81%**	**64.25%**

2017 年至 2019 年，行业可比上市公司的前五大客户集中度均值分别是 64.25%、63.81%和 56.96%，发行人前五大终端客户集中度分别为 62.01%、66.16%、64.79%，发行人终端客户集中情况与同行业上市公司的平均水平较为接近。

（5）发行人已进入众多终端客户的供应商体系，与终端客户合作关系较为稳定，不存对单一终端客户重大依赖的情况

发行人通过 DAG 将产品最终销往通用、福特、克莱斯勒等各大整车厂商，且发行人系相关整车厂商的一级供应商，与各整车厂商合作关系稳定。如未来发行人和 DAG 的合作模式发生变化，发行人亦能与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商继续维持现有的业务合作，因此，发行人对 DAG 不存在重大依赖。此外，发行人对于广州戴得及天津戴卡的产品的销售亦是终端销往多家整车厂商，不存在单一终端客户依赖情形，对发行人的未来持续经营能力不构成重大不利影响。

综上，发行人客户集中度相对较高，但终端整车厂客户的分布较为分散，终端客户集中情况与同业上市公司的平均水平基本保持一致，符合汽车零部件行业的经营特点，对发行人的未来持续经营能力不构成重大不利影响。

2、发行人具备独立面向市场获取客户的能力

（1）发行人在全球汽车轮毂装饰件及汽车标识装饰件领域建立了较高的行业地位，具有较强的技术和研发优势

在发行人所处的汽车零部件行业中，自主创新的核心技术研发能力是业内企业不断深入 OEM 供应体系的重要保障。发行人拥有出色的研发实力和丰富的研发积累，具备与整车厂商同步研发的能力，在模具设计与制造、注塑成型、表面装饰处理工艺等方面形成了独特的技术优势，形成了丰富的研发成果，截至本回复出具之日，公司共拥有专利 87 项，其中 8 项发明专利、79 项实用新型专利。目前，发行人已在广东省广州市和清远市拥有两大生产基地，拥有从产品开发、模具设计及制造，到注塑成型、电镀、喷涂、喷粉、丝印等表面装饰处理工艺的全流程自主生产能力。

（2）发行人拥有高标准的产品质量管理体系，产品质量深受下游整车厂商的认可

发行人根据 IATF16949:2016 质量管理体系的要求，建立了《质量管理体系》，在原材料采购、生产、品质检验等方面按照相关行业标准和下游客户要求，建立了完善的质量管理体系及产品检验体系，制定了严苛的检测标准，并严格执行与监督评估，同时持续改进，使公司质量管理体系的运行水平不断提高，并始终处于有效的受控状态下。发行人的产品质量深受下游整车厂商的认可，使公司与整车厂商的合作不断深入，客户群体不断增加。

（3）发行人在报告期内已成功独立开拓了数家知名整车厂商客户

凭借发行人的技术能力和经验优势，先后入围了多家全球知名整车制造商的供应商体系，在行业中已形成良好的品牌效应，为发行人独立拓展客户起到良好的示范作用。报告期以来，发行人自主开拓了蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、广汽新能源、比亚迪等整车厂商客户。自 2020 年以来，在海外方面，通过与战略合作伙伴 DAG 合作，发行人完成了北美丰田、北美本田、LUCID、RIVIAN

等整车厂商客户的供应商认证，在国内方面，发行人通过自主开拓，完成了华人运通、上汽乘用车、恒大国能、合众新能源、东风新能源等整车厂商的供应商认证。此外，由于发行人系特斯拉的一级供应商，随着特斯拉上海超级工厂的投产，发行人也与特斯拉中国展开了合作，配套其 Model 3、Model Y 等车型的轮毂装饰盖已于 2020 年 9 月开始小批量供货，发行人具备较强的独立拓展客户能力。

综上，发行人客户集中的情况与行业经营特点一致，不会导致未来持续经营能力存在重大不确定性，发行人具备面向市场独立获取客户的能力。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（七）报告期客户集中度高的情况”中修改并披露了相关内容。

四、说明发行人产品是否存在销往后装市场情形，如存在，请披露对应的主要客户和销售内容，并说明相关产品是否涉及终端整车厂商标权等知识产权、是否存在销售限制条款，发行人是否因此侵犯相关方的知识产权、是否存在违约行为导致与主要客户终止合作的风险

发行人的客户主要是整车厂商及其一级供应商，产品均面向前装 OEM 市场及其配套的售后市场，不存在销往后装市场的情形。

五、说明对发行人主要客户及对应的终端客户的走访及函证程序、比例、走访及函证差异情况及原因，替代程序的具体方法、比例及差异情况；发行人对 DAG 的销售与终端客户数据对比的差异情况

（一）主要客户及对应的终端客户的走访及函证程序、比例、走访及函证差异情况及原因，替代程序的具体方法、比例及差异情况

1、函证程序

根据统计抽样以及重要性水平对发行人主要客户报告期内的营业收入和应收账款实施函证程序。函证方式分为邮寄函证及亲自上门函证。保荐人、申报会计师对函证的发出、收回实施全程控制。回函后，将函证结果与公司账面记载金额进行核对，对于回函存在差异的，了解及核实差异产生的原因并检查销售合同、验收单/领用单、发票、销售收款凭证单据等相关资料，将账面记载的应收账款金额、营业收入金额与开具发票金额、客户验收金额和收款金额进行核对，分析其勾稽关系的合理性，并对差异情况进行调节。具体情况如下：

（1）营业收入函证情况

单位：万元

项目	序号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	a	14,819.60	37,563.37	34,008.32	32,458.68
函证金额	b	14,123.25	36,811.24	33,635.28	32,073.66
函证比例	c=b/a	95.30%	98.00%	98.90%	98.81%
回函对应的发函金额	d	10,999.84	31,483.74	30,751.43	29,682.03
回函金额	e	10,796.33	31,207.24	30,713.85	29,652.09
回函差异金额	f=d-e	203.51	276.50	37.59	29.93
回函调整金额	g	-	-	-	-
回函确认金额	h=d+g	10,999.84	31,483.74	30,751.43	29,682.03
回函确认比例	i=h/a	74.22%	83.82%	90.42%	91.45%
未回函实施替代测试金额	j	3,123.41	5,327.50	2,883.84	2,391.63
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(h+j)/a	95.30%	98.00%	98.90%	98.81%

（2）应收账款函证情况

单位：万元

项目	序号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款	a	13,230.29	9,794.60	9,175.54	7,471.62
函证金额	b	12,663.98	9,500.64	9,100.62	7,446.76
函证比例	c=b/a	95.72%	97.00%	99.18%	99.67%
回函对应的发函金额	d	10,145.72	7,116.46	7,713.39	6,351.50
回函金额	e	9,857.49	6,769.26	7,666.51	6,316.48
回函差异金额	f=d-e	288.23	347.20	46.88	35.02
回函调整金额	g	-	-	-	-
回函确认金额	h=d+g	10,145.72	7,116.46	7,713.39	6,351.50
回函确认比例	i=h/a	76.69%	72.66%	84.06%	85.01%
未回函实施替代测试金额	j	2,518.26	2,384.18	1,387.23	1,095.26
回函及实施替代程序金额合计比例	l=(h+j)/a	95.72%	97.00%	99.18%	99.67%

报告期内，存在回函不符的情况主要原因系公司确认收入根据客户验收单/领用单时点，部分客户按照发票作为入账时点，双方核算的口径存在时间性差异。报告期内，差异金额较小。针对回函不符以及未回函事项，保荐人、申报会计师实施对应的替代程序，逐一核实账面记载的营业收入金额、开具发票金额、客户验收金额和收款金额，并检查销售合同、验收单/领用单、发货单、发票等相关资料，检查营业收入的真实性和准确性、应收账款的存在性和完整性，分析了解

差异产生的原因，经核查，公司与客户之间销售业务不存在异常情形，回函差异无需调整。

（3）替代程序的具体方法

对于未收到回函以及回函不符的事项，保荐机构、申报会计师对未回函金额全部执行了替代程序。替代程序的具体方法有：检查销售合同、验收单/领用单、发票、销售收款凭证以及期后回款等情况。

2、走访程序

（1）实地走访及视频访谈情况

报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人主要客户实施实地走访/视频访谈，具体执行过程如下：

项目	内容
走访计划及实际执行过程	主要选取报告期各期营业收入累计占比超过90%的客户作为访谈样本，于2019年12月至2020年上半年对公司主要客户进行了部分实地走访，另一部分因疫情无法实地走访则采用视频访谈作为替代程序。 实地走访：根据公司客户销售区域分布及客户受访安排，走访华北、上海及广州的主要客户。 视频访谈：因疫情实地走访未覆盖的，采用视频访谈，访谈过程中有视频录像并要求对方出示身份、工作证明文件。结合实地走访与视频访谈的实际情况，最终访谈的客户营业收入占当期营业收入比例为95.70%、93.64%、91.63%、91.24%。
人员安排	保荐代表人及项目组成员、签字注册会计师及项目组成员、签字律师及项目组成员
走访涉及的具体程序及执行情况	实地走访：由公司陪同人员跟访谈对象取得联系后，在访谈对象办公地点进行访谈，并要求对方提供相应资料，访谈结束后与相关人员进行合影确认。 视频访谈：由公司陪同人员跟访谈对象取得联系后，访谈对象在办公地点或以其他可证明其工作身份的方式进行视频访谈，过程进行录像并留档，同时要求对方后续邮寄相应资料，访谈结束后以视频确认。 实际执行情况与上述程序一致。
取得的具体资料及相关资料核查情况	在公司客户访谈中要求对方提供以下材料： 1.营业执照 2.公司章程 3.销售对账单 4.公司股权结构信息表 5.董监高、关键管理人员、与发行人有关的经办人员信息 6.无关联关系声明 7.名片或工牌 8.访谈问卷（覆盖了成立日期、住所、注册资本、法定代表人、股东、实际控制人及董监高信息、主营业务、各年销售收入、主要销售区域、客户数量、员工人数、与公司往来的银行账户等信息） 9.公司宣传册（非必要）

	实际执行过程中获取的以上材料，若对方同意提供，均已获得对方签字确认，能够协助盖章的，对方也会同时提供。根据客户提供的材料进行逐一核查，并以电子版留档。

（2）走访客户营业收入金额占营业收入的比例

报告期内，对发行人走访客户营业收入金额占营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

年份	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	37,563.37	34,008.32	32,458.68
走访客户销售额	34,420.36	31,846.15	31,062.16
比例	91.63%	93.64%	95.70%

2020 年 3-5 月，保荐机构和申报会计师计划对公司前十大客户及报告期年销售额 200 万元的客户进行了走访或访谈，受新冠疫情以及整车厂商管理政策的影响，共计 12 家客户接受了访谈（含实地访谈和视频访谈形式）。2017-2019 年，访谈客户的营业收入金额占当期营业收入的比例分别为 95.70%、93.64%、91.63%，覆盖率均达到 90%以上。2020 年 8 月，保荐机构和申报会计师对 DAG 和天津戴卡就双方的交易情况进行了补充访谈。

（二）发行人对 DAG 的销售与终端客户数据对比的差异情况

报告期内，保荐机构和申报会计师对通过 DAG 销售给福特汽车（除林肯品牌）的所有零部件产品、对通用汽车、克莱斯勒报告期各期销售金额前二十五大的零部件产品及特斯拉的所有零部件产品（除 2017 年度）的报告期各期的销量情况与各整车厂商订单系统的到货数量进行了核对，报告期内核查比例占 DAG 销售收入（不包含模具收入）占比分别为 88.97%、94.32%、92.94%和 95.02%。具体核查情况如下：

单位：万元

主要品牌	项目	合计	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通用汽车	营业收入（不包含模具收入）	16,459.76	1,511.61	4,924.16	4,741.00	5,283.00
	核查终端对应收入	13,563.38	1,363.21	4,020.42	3,898.99	4,280.75
	终端收货数量	2,065.81	204.98	632.73	615.29	612.81
	销售数量	2,129.63	205.51	635.00	649.97	639.16
	数量差异	105.63	11.46	30.04	35.67	28.47
	差异率	4.96%	5.58%	4.73%	5.49%	4.45%
福特汽车	营业收入	25,998.72	2,579.90	7,762.96	8,209.13	7,446.72

	核查终端对应收入	25,998.72	2,579.90	7,762.96	8,209.13	7,446.72
	终端收货数量	1,263.31	117.97	364.88	436.85	343.61
	销售数量	1,302.86	118.06	372.66	449.90	362.23
	数量差异	48.15	0.15	8.18	14.42	25.41
	差异率	3.70%	0.13%	2.19%	3.20%	7.01%
克莱斯勒	营业收入（不包含模具收入）	13,338.17	1,780.49	5,765.58	3,310.48	2,481.62
	核查终端对应收入	12,411.73	1,644.34	5,410.64	3,256.20	2,100.56
	终端收货数量	1,862.32	169.13	655.47	626.42	411.29
	销售数量	1,959.12	182.53	661.39	673.76	441.45
	数量差异	105.12	13.40	8.45	47.39	35.89
	差异率	5.37%	7.34%	1.28%	7.03%	8.13%
特斯拉	营业收入（不包含模具收入）	1,141.94	161.34	287.59	398.80	294.20
	核查终端对应收入	847.73	161.34	287.59	398.80	-
	终端收货数量	454.78	55.06	152.78	246.94	-
	销售数量	452.35	54.96	158.93	238.45	-
	数量差异	21.44	5.28	6.14	10.02	-
	差异率	4.74%	9.61%	3.87%	4.20%	-
核查收入合计		52,821.56	5,748.79	17,481.62	15,763.13	13,828.03
DAG 收入合计		57,114.66	6,050.26	18,809.52	16,712.41	15,542.48
核查收入比例		92.48%	95.02%	92.94%	94.32%	88.97%

注：由于特斯拉 2017 年度终端系统数据已无法查询，因此保荐机构和申报会计师仅能对其 2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月的数据进行核对。

报告期内，发行人对 DAG 的销售数量与整车厂订单系统数量的差异主要系国外仓库销售出库到终端整车厂期末会存在在途商品或者终端客户已收货但系统未更新收货等时间性差异。每年核查的差异率较小，不存在异常。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、取得发行人报告期内各类产品收入、成本及毛利明细表，并分析对整车厂商客户和一级供应商客户，各类产品的收入、单价、成本和毛利率变动，核查相关指标变动及存在差异的原因；

2、取得并查阅发行人主要客户合同及销售订单，查阅包括交付、领用、出口、结算、质保等相关条款，查阅发行人《财务管理制度》，对比发行人对不同

客户的信用政策、结算政策、质保政策；

3、实地走访或访谈主要客户及部分终端整车厂商客户，了解发行人与其合作历史、合作背景、业务开展模式、业务规模、合同主要条款、未来合作预期等事宜；

4、对发行人董事长及管理层进行访谈，了解与 DAG、广州戴得、天津戴卡等主要客户的合作历程、市场及客户开拓情况；

5、核查 DAG 终端整车厂商客户的供应商系统收货数据；

6、查阅了可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，与发行人的客户集中情况进行对比；

7、对发行人的主要客户执行函证程序，确认报告期内各年度销售额及应收账款，对于未回函部分执行替代程序。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、对整车厂商客户和一级供应商客户，发行人的轮毂中心盖的单价、成本和毛利率存在一定的差异，公司对整车厂商的销售单价和毛利率略高于一级供应商。大尺寸轮毂装饰盖、汽车字标产品因为不同客户的产品尺寸、规格以及定价存在差异等原因，其单价、成本和毛利率存在一定差异。同时，对整车厂商和一级供应商客户，发行人的信用政策、结算政策、质保政策不存在重大差异。

2、报告期发行人对中信戴卡销售收入逐年下滑的原因系通过其配套克莱斯勒和通用汽车的轮毂镶件产品处于车型换代期，不再配套安装相关轮毂镶件产品，导致相关产品销售数量减少，发行人对中信戴卡的销售与对天津戴卡的销售不存在替代关系。同时，发行人主要客户不存在重大不利变化。

3、发行人与 DAG、天津戴卡及广州戴得业务合作具有稳定性和可持续性。对 DAG、天津戴卡、广州戴得及下游终端整车厂商，发行人的被替代风险较低。发行人已在招股说明书中充分披露了关于客户相对集中的风险。发行人客户集中度相对较高，但发行人的主要客户及终端整车厂商经营状况良好，不存在重大不确定性风险。发行人与 DAG、广州戴得和天津戴卡建立了长期合作关系，业务

具有稳定性和可持续性。发行人客户集中度较高具备合理性，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。发行人的终端客户较为分散，终端客户集中度与同行业公司基本保持一致，符合汽车零部件行业的经营特点。发行人已进入众多终端客户的供应商体系，与终端客户合作关系较为稳定，不存对单一终端客户重大依赖的情况。发行人客户集中度高的情况对发行人的未来持续经营能力不构成重大不利影响，发行人具备独立面向市场获取客户的能力。

4、发行人的客户主要是整车厂商及其一级供应商，产品均面向前装 OEM 市场及其配套的售后市场，不存在销往后装市场的情形。

请发行人律师对上述问题（4）发表明确意见。

【发行人律师核查意见】

经核查，发行人律师认为：

报告期内，发行人的客户主要是整车厂商及其一级供应商，产品均面向前装 OEM 市场及其配套的售后市场，不存在销往后装市场的情形。

11.关于收入确认

招股说明书仅简单披露发行人内销和外销业务下的直销和寄售模式收入确认方法，未结合主要合同条款、产品权利义务转移时点、外部证据及依据等详细分析各模式下的收入确认时点、过程和依据。

请发行人：

（1）结合公司与各主要客户签订合同的一般条款、业务具体流程、对产品权利义务转移时点的约定、业内通常认定原则、所取得的外部证据及依据，并对照《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求，详细披露各模式下收入确认时点、条件、依据和外部证据；

（2）披露外销收入中 FOB、CIF、CFR、DAP、DDP、DDU 等不同贸易方式下的收入金额及占比，说明不同贸易方式下收入确认时点、依据及合理性、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理；对比同行业可比公司的收入确认政策，说明发行人的收入确认时点是否符合行业惯例；

（3）结合模具销售具体合同条款、模具实物转移情况等，披露模具销售判

断控制权转移的时点和依据，“达到批量生产”的具体含义，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业公司会计处理方法是否一致；在招股说明书“收入确认和计量方法”中结合典型合同针对性披露模具销售的确认时点和条件。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期发行人收入的核查程序，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、收入的截止性测试、外销收入核查方法等。

此外，保荐人未详细分析海关出口数据、出口退税数据与外销收入不匹配的原因，请保荐人定量分析说明相关数据不匹配的原因及合理性。

【回复】

一、结合公司与各主要客户签订合同的一般条款、业务具体流程、对产品权利义务转移时点的约定、业内通常认定原则、所取得的外部证据及依据，并对照《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求，详细披露各模式下收入确认时点、条件、依据和外部证据；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十六）收入确认方法”之“3、销售产品的收入确认时点、条件和依据”中补充披露以下内容：

“3、销售产品的收入确认时点、条件和依据

（1）销售产品的收入确认时点、条件和依据

公司根据不同模式下销售业务的具体流程、合同约定、各类业务权利义务转移时点的约定、业内通常认定方式、交易约定的背景等要素，确定的销售商品收入确认时点、条件和依据如下：

收入确认的条件	业务模式		收入确认的时点	依据
将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济	寄售模式	国内销售	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库；或客户从自有仓库领用至生产线投入使用	客户系统记录、客户发出的对账单、寄售仓发运单
		出口销售	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	寄售仓发运单
	直售	国内销售	将产品交付客户，由其接收确认后确认收入	出库单、物流记录、签收记录

利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	模式	出口销售	FOB：产品装运上船（飞机），办理出口相关手续，并取得货运提单时确认收入；FCA：产品交付提货人或承运人后确认收入，并办理出口报关手续	FOB：出库单、报关单、货运提单；FCA：出库单、报关单、货运提单

（2）不同业务模式下，相关业务约定的具体流程

①寄售模式下商品交易的情况

寄售模式下，公司区分国内寄售和出口寄售两种模式，相关收入确认时点、条件及依据说明如下：

1）国内寄售流程及合同主要约定

A.具体的业务流程

国内寄售具体业务流程如下：

关键节点	业务流程
签订协议或合同	公司与国内各寄售客户签订框架合同，框架合同中约定合作内容、供货方式、质量约定、结算方式、双方的权利义务等事项。
订货计划	客户按需求照合同约定的时间节点向公司销售部国内组下达订货计划，业务员根据计划及库存情况计算形成公司销售计划，并将计划录入系统，生成发货通知单，发货通知单信息包括：客户名称、发货日期、收货人及地址、产品编码、名称、规格型号、数量、单位等。
发货	公司仓库负责发货，根据系统发货通知单安排发货并生成销售出库单，通过合作的第三方物流公司将产品发送至客户指定仓库或者公司租赁仓库，由收货人在发货通知单上签字确认或者收货人自行出具的收货确认书。或由客户到公司自提，由物流公司司机确认无误后，在发货通知单签字确认。
领用	公司授权寄售仓库直接根据客户出库指令包含的品名、规格、数量办理出库手续出具送货单，产品送至客户后，由仓储方及客户收货人员签字确认，公司完成最终交付义务；或者客户从自有仓库领用至生产线投入使用，公司完成最终交付义务。 最终交付数量以客户系统数据或者客户定期发出的对账单为准。
收款	公司根据合同约定或经审批的付款条件向客户收取货款。

B.具体合同约定、权利义务转移时点的约定及相关约定的背景

根据与寄售客户签订的框架合同约定，产品经客户验收合格后则视为完成交付义务，产品相关主要风险与报酬转移至客户。

上述条款约定的主要原因为客户实行零库存管理，供应商供货的零件实现即送即用，产品送至客户后，由仓储方及客户收货人员签字确认，或者客户从自有仓库领用至生产线投入使用，公司产品所有权上的主要风险和报酬转移给

客户，公司未保留货物的管理权、也不再对其实施有效控制。

2）国外寄售流程及合同主要约定

A.具体的业务流程

国外寄售客户为DAG，具体业务流程如下：

关键节点	业务流程
签订协议或合同	公司与国外寄售客户签订框架合同，框架合同中约定合作内容、供货方式、质量约定、结算方式、双方的权利义务等事项。
订货计划	公司销售部国外组业务员根据客户终端整车厂的系统所示计划以及国外寄售仓库存情况，计算形成新的销售计划，并将计划录入系统，生成发货单通知单，发货通知单信息包括：客户名称、发货日期、收货人及地址、产品编码、名称、规格型号、数量、单位等。
发货	公司仓库负责发货，根据系统发货通知单安排发货并生成销售出库单，并由货代公司向海关办理出口报关事项，将产品发送至公司合作第三方仓库内。
领用	整车厂商通过系统发布每日供货计划（包含品名、规格、数量信息、提货时间等），DAG 将整车厂商的每日供货计划发送给公司及公司的国外第三方物流仓库，公司授权国外第三方物流仓库根据 DAG 转发的整车厂商每日供货计划进行产品备货、检查和再包装，并根据整车厂商客户的提货通知，办理出库手续出具送货单，进行产品交付，在产品装车运离仓库后，即视为公司完成交付义务。 交付数量以寄售仓库的装箱发运单为准。
收款	公司根据合同约定或经审批的付款条件向 DAG 收取货款。

B.具体合同约定、权利义务转移时点的约定及相关约定的背景

根据与寄售客户签订的框架合同约定，寄售仓库按照整车厂商的通知将产品装车运离仓库后视为完成交付义务，产品相关主要风险与报酬转移至DAG。

上述条款约定的主要原因为终端整车厂商实行零库存管理，供应商供货的零件实现即送即用，公司授权寄售仓库按照终端整车厂商发布给DAG的每日供货计划将产品装上其指定的车辆并运离仓库后，即视为公司完交付义务，公司产品所有权上的主要风险和报酬转移给DAG，公司未保留货物的管理权、也不再对其实施有效控制。

②直售模式下商品交易的情况

直售模式下，公司同样区分国内直售和出口直售两种模式，相关收入确认时点、条件及依据说明如下：

1）国内直售流程及合同主要约定

A.具体的业务流程

国内直售具体业务流程如下：

关键节点	业务流程
签订协议或合同	公司与国内直售客户签订框架合同，框架合同中约定合作内容、供货方式、质量约定、结算方式、双方的权利义务等事项。
订货	客户按需求通过系统或者电子邮件等方式向公司销售部国内组下达订货单，公司销售部国内组业务员按客户系统所示将订货单信息录入系统；生成发货单通知单，发货通知单信息包括：客户名称、发货日期、收货人及地址、产品编码、名称、规格型号、数量、单位等。
发货	公司仓库负责发货，根据系统发货通知单安排发货并生成销售出库单，通过合作的第三方物流公司或自有车队将产品发送至客户指定收货点，或由客户到公司直接提货，由收货人在发货通知单上签字确认或者收货人自行出具的收货确认书后，公司完成交付义务。
收款	公司根据合同约定或经审批的付款条件向客户收取货款。

B.具体合同约定、权利义务转移时点的约定及相关约定的背景

根据与直售客户签订的框架合同约定，一般情况下公司与客户签订合同时约定权利义务转移时点为已经将产品交付给客户并由客户确认接收产品后，产品的损毁、灭失风险转移。公司上述对权利义务转移时点的约定与业内通常认定一致。

2）国外直售流程及合同主要约定

A.具体的业务流程

国外直售具体业务流程如下：

关键节点	业务流程
签订合同或订单	公司与国外直售客户签订框架合同，框架合同中约定合作内容、供货方式、质量约定、结算方式、双方的权利义务等事项。
订货	客户按需求通过系统向公司销售部国外组下达订货单，公司销售部国外组业务员按客户系统所示将订货单信息录入系统；生成发货通知单，发货通知单信息包括：客户名称、发货日期、收货人及地址、产品编码、名称、规格型号、数量、单位等。
发货	公司仓库负责发货，根据系统发货通知单安排发货并生成销售出库单，并由货代公司向海关办理出口报关事项。根据不同客户需要，公司出口销售的贸易交付方式通常为 FOB 或 FCA。
收款	公司根据合同约定或经审批的付款条件向客户收取货款。

B.具体合同约定、权利义务转移时点的约定及相关约定的背景

根据合同及订货单约定，公司出口直售采用通常国际贸易规则，其中FOB贸易方式下，以公司将产品装运上船(飞机)并取得货运提单作为主要风险和报酬

转移时点；FCA贸易方式下，公司将产品交付给购买方或购买方指定的承运人并办理了出口报关手续作为主要风险报酬转移时点。公司采用FOB或FCA贸易方式下的风险报酬转移时点的约定与业内通常认定一致。”

二、披露外销收入中 FOB、CIF、CFR、DAP、DDP、DDU 等不同贸易方式下的收入金额及占比，说明不同贸易方式下收入确认时点、依据及合理性、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理；对比同行业可比公司的收入确认政策，说明发行人的收入确认时点是否符合行业惯例；

（一）披露外销收入中 FOB、CIF、CFR、DAP、DDP、DDU 等不同贸易方式下的收入金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、外销收入”之“（1）不同贸易方式下的外销收入情况”中补充披露以下内容：

“（1）不同贸易方式下的外销收入情况

报告期内，公司外销直售模式下，通用汽车采用FCA贸易模式，现代起亚、FCA集团等客户采用FOB贸易模式。外销寄售模式下，公司通过DAG销售给福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商，采用DDP的价格条件，公司授权寄售仓库按照终端整车厂商发布给DAG的每日供货计划将产品装上其指定的车辆并运离仓库，完成交付义务，以此作为收入确认时点。不同贸易方式的收入金额及占比具体情况如下：

单位：万元

销售模式	贸易方式	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直售	FOB	1,876.45	23.72%	1,980.69	9.56%	1,090.93	6.15%	1,186.90	7.11%
	FCA	1,511.61	19.11%	4,924.16	23.76%	4,741.00	26.71%	5,283.00	31.65%
寄售	DDP	4,521.73	57.17%	13,816.13	66.68%	11,918.41	67.14%	10,222.55	61.24%
合计		7,909.79	100.00%	20,720.99	100.00%	17,750.35	100.00%	16,692.44	100.00%

注：上述不包括模具工装收入”

（二）说明不同贸易方式下收入确认时点、依据及合理性、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理

不同贸易模式下，收入确认时点、依据及合理性、收入金额的计量、运费和

保险费的会计处理对比如下：

项目	直售		寄售
	FOB	FCA	DDP
收入确认时点	产品装运上船（飞机），办理出口相关手续，并取得货运提单时确认收入	产品交付提货人或承运人后确认收入，并办理出口报关手续	公司授权寄售仓库按照终端整车厂商发布给 DAG 的每日供货计划将产品装上其指定的车辆并运离仓库
外部依据	出库单、报关单、货运提单	出库单、报关单、货运提单	寄售仓发运单
收入金额的确认依据	根据报关单及货运提单上的产品数量及双方约定的单价确认销售收入	根据报关单及货运提单上的产品数量及双方约定的单价确认销售收入	DAG 定期向发行人出具领用确认单，根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入
运费和保险费的会计处理	FOB 贸易模式下，由客户承担货物装船后的主要运费及保险费。	FCA 贸易模式下，由客户承担指定地点交付后的主要运费及保险费。	寄售模式下，采用 DDP 的价格条件，由公司承担运输至境外仓库的一切费用和风险。即公司委托第三方物流公司进行运输，相关运杂费用计入销售费用运输费。公司委托第三方物流为部分提单投保，另外为避免产品灭失损失超过第三方物流理赔额，公司购买了第三方保险，对超过第三方物流理赔额的损失进行弥补；灭失风险主要由第三方物流承担，损失超过第三方物流理赔上限的，由公司投保第三方保险公司赔付；灭失损失超过第三方物流理赔上限以及公司投保的保险公司理赔上限，损失由发行人承担，公司报告期内尚未发生承担灭失损失事项。 公司委托境外第三方仓储提供商对寄售仓库产品进行保管，由仓储提供商进行投保，货物灭失责任由过失方承担。

外销直售模式下，公司根据合同及订货单约定，公司出口直售采用通常国际贸易规则，其中 FOB 贸易方式下，以公司将产品装运上船（飞机）并取得货运提单作为主要风险和报酬转移时点；FCA 贸易方式下，公司将产品交付给购买方或购买方指定的承运人并办理了出口报关手续作为主要风险报酬转移时点。公司采用 FOB 或 FCA 贸易方式下的风险报酬转移时点的约定与业内通常认定一致。

外销寄售模式下，公司通过 DAG 销售给福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等整车厂商，公司根据与 DAG 签订的框架合同约定，采用 DDP 的价格条件，寄售仓库按照整车厂商发布给 DAG 的每日供货计划将产品装车运离仓库后视为完成交付义务，产品相关主要风险与报酬转移至 DAG。上述条款约定的主要原因为终端整车厂商实行零库存管理，供应商供货的零件实现即送即用，公司授权寄售

仓库按照终端整车厂商发布给 DAG 的每日供货计划将产品装上其指定的车辆并运离仓库后，公司未保留货物的管理权、也不再对其实施有效控制，收入确认时点合理。

（三）对比同行业可比公司的收入确认政策，说明发行人的收入确认时点是否符合行业惯例

可比公司	内销收入确认政策	外销收入确认政策
常熟汽饰	公司根据销售合同（订单）发出商品，并经客户确认后确认营业收入实现。	不适用
新泉股份	整车制造商一般要求主要供应商就近建立生产基地或设立中转库，以保证及时供货。公司会根据客户制订的年度、月度、周采购计划进行产品生产，在收到客户的日常订单时，通常要 2 小时内发往客户指定仓库，对方会就数量进行确认并在送货单上签字，当产品运至组装车间并装至整车后，视为验收合格。公司客户一般于次月通过 SRM 系统（供应商管理系统）将上月实际装至整车的产品明细以开票通知单的形式通知公司，公司登陆 SRM 系统并下载明细表，核对无误后据此开具发票确认收入。	不适用
钧达股份	根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户检验合格并领用，已经取得客户出具的产品开票通知单（包括客户供应链系统直接发布的产品领用下线数量和客户通过邮件发送的产品领用下线数量两种形式）；收入金额和相关的成本均能够可靠计量；销货款项已收讫或预计可以收回。	不适用
岱美股份	对于直接销售给客户的，以客户自行提货并在提货单签字确认时或者客户收到货物并验收确认时作为收入确认时点；对于先发货至客户附近仓库然后由客户根据需要领用的，以客户领用后，公司取得结算单时作为确认收入的时点。	对于直接出口销售的，一般采用 FCA、FOB、EXW 或 CIF 的价格条件，以货物报关出口并确认货物已装船时作为确认收入的时点；对于先发货至客户附近仓库然后由客户根据需要领用的，主要采用 DDP 的价格条件，以客户自境外仓库提货时作为确认收入的时点。
信邦控股	于产品控制权转让予客户时即货品交付给客户的时点确认。当客户接受产品时即发生交付。	于产品控制权转让予客户时即货品交付给客户的时点确认。当客户接受产品时即发生交付。
敏实集团	于产品控制权转让予客户时即货品交付给客户的时点确认。当客户接受产品时即发生交付。	于产品控制权转让予客户时即货品交付给客户的时点确认。当客户接受产品时即发生交付。
金钟股份	直售模式：产品运送至客户指定地点，将产品交付客户，由其接收确认，公	直售模式：产品在出厂时交给客户指定的承运人，FOB 条款产品装运上船（飞

	司在收到客户对品种、规格、数量签收反馈信息后确认收入。 寄售模式：产品运送至客户指定地点，产品由整车厂领用，装运离开寄售仓库，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入；或客户从自有仓库领用至生产线投入使用，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入。	机）并取得货运提单时确认收入，FCA条款产品交付提货人或承运人后确认收入，并办理报关手续时确认收入。 寄售模式：产品报关出口运送到境外仓库，采用 DDP 的价格条件，产品由整车厂领用，装运离开寄售仓库，视为完成交付义务，公司在收到 DAG 对品种、规格、数量领用反馈信息后确认收入。

注：可比上市公司资料均来自于其公开披露的年度报告和招股说明书等公开资料。

上表比较可见，公司外销收入确认原则，与上述可比上市公司的岱美股份一致，区分不同的贸易方式分别确定收入确认时点。

三、结合模具销售具体合同条款、模具实物转移情况等，披露模具销售判断控制权转移的时点和依据，“达到批量生产”的具体含义，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业公司会计处理方法是否一致；在招股说明书“收入确认和计量方法”中结合典型合同针对性披露模具销售的确认时点和条件。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十六）收入确认方法”之“4、模具工装的收入确认时点、条件和依据”中补充披露以下内容：

“4、模具工装的收入确认时点、条件和依据

报告期内，公司的模具工装收入分为国外模具开发以及国内模具开发。

①模具销售判断控制权转移的时点和依据

发行人模具销售判断控制权转移的时点和依据如下：

模具开发模式	销售判断控制权转移的时点	依据
国内客户	在相关模具完成开发，零件完成批量生产认可、工装经客户验收合格后	依据合同，模具完成开发经客户验收合格后，相关模具的控制权已转移至客户
国外客户	在相关模具完成开发，并达到 production part approval process（PPAP）也即批量生产状态或支付款项的时点	依据合同，模具完成开发，达到批量生产或支付款项时，相关模具的控制权已转移至客户

上述所描述的“达到批量生产”的具体含义指的是整车厂小批量试装样件，并进行整车试验合格后，确认产品量产。

根据合同约定，在模具未经验收合格之前，收到客户的预付款、无论是否开具发票，均作为预收账款核算。

②公司与客户签订的模具开发合同、模具销售的确认时点和条件

1）公司与客户签订模具开发合同的主要条款

项目	国内模具开发	国外模具开发
技术文件	甲方应于本合同签署后向乙方提供工装制作所需的技术要求，并与乙方共同确认工装制作所需的零件 3D 数模或 2D 图纸，乙方依据此工装技术文件设计、制作并交付工装。	未经买方明确的书面授权，根据买方图纸、设计和/或规范以及买方提供的任何软件代码或模型制造的货物不得用于卖方自用或出售给第三方。
制作费用及支付方式	工装的制作费用不含税价格为人民币 XX 元，含税价格按国家相关规定计算执行。前述制作费用已包括工装的价款、包装、运费、安装和调试等各项费用及税费，除制作费用外，在本合同项下，甲方无需向乙方支付任何其他费用。 一次性付款，零件完成批量认可、工装经甲方终验收合格，且乙方向甲方提交符合本合同、本合同附件及甲方要求的全部终验收交付资料后，甲方通知乙方开具发票，甲方收到合规发票并入账后 60 日内一次性向乙方支付制作费用。	不含税总价值为 XX 美元。 所有工装合同的付款均需提供发票。只有在收到完整的生产样品批准后，才能提交工装发票。 如果任何买方财产的所有权未以其他方式转移给买方，所有权将在买方对该财产的生产部件批准程序（PPAP）完成后或买方首次向卖方支付与该财产有关的任何付款之日（以先到者为准）立即转移给买方。
质量保证	工装的质量保证期为自工装经甲方终验收合格之日起至零件 EOP 后十年，在质量保证期内乙方应保证该工装生产的零部件批量生产及备件需求。	除非本合同另有规定，否则卖方为买方提供的货物保修期将自买方收到货物之日起开始，直至以下较晚者：（a）货物适用法律规定的任何保修期届满之日，（b）适用于买方通过车辆向买方最终客户提供的货物的任何保修期届满时，或（c）通过引用并入合同的任何文件（包括买方的规格或质量标准）规定的任何特定保修期或性能标准届满时。
知识产权	乙方在履行本合同过程中形成的技术成果、技术资料等的所有权及知识产权均归属于甲方。	买卖双方将共同拥有由买卖双方共同创建或制定的任何前景知识产权，无需协商就可授予许可证，且双方无需为任何用途或目的相互承担会计责任。为清楚起见，除非已向买方承诺明确的书面排他性期限，否则卖方拥有或控制的前景知识产权可立即由卖方在其与其他客户的业务中加以利用，且不限于卖方履行本合同。卖方特此授予买方，并促使其附属公司和人员向买方授予不可撤销的、全球范围的、非排他性的、在法律允许的最大范围内永久有效的、免版税的、全额付清的许可证，并有权再授权所有前景知识产权，使其能够制作、使用、复制、修改、

		改进、准备衍生作品、分发、展示、执行、提供销售、销售和进口，且不受限制。
工装所有权	本合同所列出的工装，其财产所有权归甲方拥有。未经甲方书面同意，乙方不得使用该工装为其他任何第三方制造零件。另外，未经甲方书面同意，乙方也不得将该工装移至他处。	买方为履行本合同而直接或间接向卖方提供的所有供应品、材料、原型和生产工具、夹具、压模、量规、夹具、模具、模板、设备、相关软件和其他物品（连同任何附件、附属物、修改、修理、翻新和更换），或买方已向卖方支付的款项（通过计件价格摊销的方式除外）（“买方财产”）将是并仍然是买方的财产，买方财产的所有权利、所有权和利益将归买方所有，仅受根据本节授予卖方的有限占有权的限制。 在卖方将该等货物的损失风险转移给买方之时，货物所有权也将免费转让给买方，并且无任何留置权、索赔、产权负担、权益或其他权利。
工装的使用权及保管	甲方将工装交付乙方使用并保管。乙方应对工装的维护及保养承担全部费用及责任。乙方应对工装的任何损坏承担全部责任。	买方的财产将始终由卖方妥善安置和维护，费用由卖方承担，除履行本合同外，卖方不得将其用于任何其他目的。

2）模具实物转移情况

从模具开发合同条款约定看，对于国内模具开发，公司在相关模具完成开发，零件完成批量生产认可、工装经客户验收合格后，模具的所有权归整车厂；对于国外模具开发，公司在相关模具完成开发，并达到production part approval process（PPAP）也即批量生产状态或支付款项的时点，模具的所有权归整车厂。

模具所有权归属整车厂后，整车厂将模具交给公司使用并保管，公司具有使用权，代为保管和维护试制、量产模具，并以该等模具为整车厂配套生产相关车型配件产品。整车厂在模具开发业务中处于主导地位，发行人实质上主要承担产品设计开发、模具开发管理以及后续使用模具加工零部件的工作。

综上，结合发行人与客户签订的模具开发合同条款和模具实物转移情况，对于国内客户，公司在相关模具完成开发，零件完成批量生产认可、工装经客户验收合格后，模具所有权转移至整车厂，此时作为销售判断控制权转移的时点并确认收入，依据充分，符合《企业会计准则》的规定；对于国外客户，公司在相关模具完成开发，并达到批量生产状态或支付款项的时点，模具所有权转移至整车厂，此时作为销售判断控制权转移的时点并确认收入，依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

③对比同行业可比公司的模具收入确认政策

可比公司	模具收入确认政策
常熟汽饰	根据合同一次性销售的模具，在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。 通过相关产品销售实现模具销售的，在产品销售时按照产品单价中包含的模具售价与产品销售数量确认模具销售收入。
新泉股份	模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。
钧达股份	汽车零部件模具生产周期较长，其付款或结算模式一般分不同阶段，收款与开票按完工百分比进行，但模具至客户验收合格并达到批量生产条件时才满足客户最终的生产需求。出于谨慎原则，公司在模具完工并经客户验收合格达到批量生产条件后，确认收入。根据合同约定，在模具未经验收合格之前，收到客户的预付款、无论是否开具发票，均作为预收账款核算。
岱美股份	对于公司取得的新产品模具设计开发收入，公司在取得模具款且模具试生产通过后按照产品的生产周期（一般为五年）按直线法分摊确认收入。
信邦控股	未披露
敏实集团	模具开发已完成且客户接纳时确认。当模具经客户验收确认后即为接纳。
金钟股份	公司在模具经客户确认或客户验收合格达到批量生产条件后，确认收入。

注：可比上市公司资料均来自于其公开披露的年度报告等公开资料，信邦控股的公开资料未披露与模具收入相关的确认政策。

上表比较可见，公司模具收入确认原则与上述可比上市公司基本一致，与常熟汽饰、新泉股份、钧达股份、敏实集团的模具收入确认的方法具有可比性，在模具经客户确认或客户验收合格达到批量生产条件后，确认收入。”

四、保荐人未详细分析海关出口数据、出口退税数据与外销收入不匹配的原因，请保荐人定量分析说明相关数据不匹配的原因及合理性

报告期，公司海关出口数据、出口退税数据与外销收入之间的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
外销收入	7,909.79	21,004.47	18,259.78	16,694.15	63,868.19
海关出口数据	7,023.47	20,024.26	17,704.01	17,292.24	62,043.98
海关出口数据/外销收入	88.79%	95.33%	96.96%	103.58%	97.14%
出口退税数据	7,049.05	19,911.29	18,327.96	16,740.52	62,028.82
出口退税数据/外销收入	89.12%	94.80%	100.37%	100.28%	97.12%

从上表可见，报告期各期公司海关出口数据、出口退税数据和外销收入不完全一致，具体差异形成原因如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
出口退税申报收入（A）	7,049.05	19,911.29	18,327.96	16,740.52	62,028.82

加：出口退税收入-本期间报关下一期间申报退税	148.96	174.53	61.57	685.52	148.96
减：出口退税收入-上一期间报关本期间申报退税	174.53	61.57	685.52	133.80	133.80
海关出口收入（B）	**7,023.47**	**20,024.26**	**17,704.01**	**17,292.24**	**62,043.98**
加：报关价格的运费和保险费	262.99	951.52	701.80	598.91	2,515.22
加：境外异地库存未实现收入的时间性差异	567.22	-207.48	-464.12	-1,285.90	-1,390.28
加：未进行报关的外销模具工装费收入	-	283.48	509.43	1.71	794.62
在出口退税申报收入基础上勾稽调节后的外销收入金额（C）	7,853.68	21,051.78	18,451.12	16,606.96	63,963.54
外销收入（D）	**7,909.79**	**21,004.47**	**18,259.78**	**16,694.15**	**63,868.19**
差异（E=C-D）	**-56.10**	**47.31**	**191.34**	**-87.19**	**95.35**
差异率（F=E/D）	**-0.71%**	**0.23%**	**1.05%**	**-0.52%**	**0.15%**

注：报告期内，公司 C&F 和 CIF 报关价格的运费和保险费，根据退税申报原币金额进行统计，上述影响按照各期间期末汇率进行计算。

（一）申报出口退税与海关出口报关存在时间性差异

报告期内，公司申报出口退税与海关出口报关时间存在滞后的情况，具体影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
出口退税申报收入	7,049.05	19,911.29	18,327.96	16,740.52	62,028.82
加：出口退税收入-本期间报关下一期间申报退税	148.96	174.53	61.57	685.52	148.96
减：出口退税收入-上一期间报关本期间申报退税	174.53	61.57	685.52	133.80	133.80
海关出口收入	7,023.47	20,024.26	17,704.01	17,292.24	62,043.98
差异	-	-	-	-	-

注 1：上表中的出口退税申报收入金额来自当地税局。
注 2：报告期内，公司部分产品采用 C&F 和 CIF 价格报关，申报出口退税时，计算退税金额扣除运费和保险费部分，上表中的海关报关数据系根据海关电子口岸数据整理，并采用同一口径扣除报关价格包含的运费和保险费部分。

由上表可见，报告期内，剔除申报出口退税时报关价格的运费和保险费影响，公司出口退税数据与海关报关数据的差异是由于申报出口退税与海关出口报关的时间性差异导致。

出口退税金额由公司根据海关产品目录对应的退税率进行退税，报告期内，出口退税金额与对应商品出口收入的关系如下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
申报出口退税的商品收入（A）	**7,049.05**	**19,911.29**	**18,327.96**	**16,740.52**
其中：出口退税率 13%的收入金额	7,049.05	11,408.49	302.47	281.89
出口退税率 16%的收入金额	-	8,502.81	7,791.03	-
出口退税率 17%的收入金额	-	-	10,234.46	16,458.63
出口退税金额（B）	916.38	2,843.55	3,025.74	2,834.61
差异（C=A*税率-B）	-	-	-	-

（二）外销寄售模式下，期末境外异地库存未实现收入的时间性影响

公司对于通过 DAG 对福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等境外整车厂商产品的销售，公司采用寄售模式，即产品报关出口后运送到境外仓库，产品由整车厂领用，装运离开寄售仓库，视为完成交付义务，公司收到 DAG 对相关产品的品种、规格、数量等领用反馈信息后确认收入。报告期各期，存在商品已报关运送至境外寄售仓库后，尚未领用并确认收入的情况，具体影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
期初境外异地库存未实现收入(A)	5,185.10	4,977.62	4,513.50	3,227.61	3,227.61
期末境外异地库存未实现收入(B)	4,617.88	5,185.10	4,977.62	4,513.50	4,617.88
小计(C=A-B)	567.22	-207.48	-464.12	-1,285.90	-1,390.28

注：上述影响按照各期出口报关平均汇率进行计算。

（三）外销收入中模具收入未报关的影响

对于单独结算确认的模具工装费收入，因模具工装在所有转让至客户后，模具工装仍留在公司进行生产，故公司未进行出口报关，报告期内，外销模具收入主要系公司为通用汽车和克莱斯勒进行模具开发、制造等提供的服务。

（四）汇率的影响

剔除了出口退税申报关单时间与海关出口报关的时间性差异、报关价格的运费和保险费、外销寄售模式下期末境外异地库存未实现收入等影响后，报告期各期，申报境外销售商品收入、海关出口收入与外销收入的差异分别为-87.19 万元、191.34 万元、47.31 万元及-56.10 万元，占当期外销收入的比例分别为-0.52%、1.05%、0.23%及-0.71%，报告期累计申报境外销售商品收入、海关出口收入与外销收入的差异为 95.35 万元，占累计外销收入的比例为 0.15%，占外销收入的比

例较低，主要系外销产品出口报关、境外寄售仓产品领用确认收入的时点汇率差异的因素导致。

五、说明对报告期各期发行人收入的核查程序，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、收入的截止性测试、外销收入核查方法等

（一）对发行人客户访谈和函证的情况

1、访谈或函证的选择标准

保荐机构、申报会计师对公司报告期各期前十大客户及年销售额 200 万元的客户进行了走访或视频访谈，对报告期年销售额超过 100 万元的客户进行了函证；对 DAG、广州戴得、天津戴卡等客户对应的部分终端整车厂商进行了访谈。

2、走访或视频访谈的情况

2020 年 3-5 月，保荐机构和申报会计师对 DAG、天津戴卡、广州戴得、中信戴卡等主要客户进行了实地走访或视频访谈，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	客户类型	是否对终端客户进行访谈	访谈方式	占报告期收入占比
1	DAG	服务商	视频访谈了通用汽车，实地走访了 FCA 上海	实地走访及视频访谈	48.69%
2	广州戴得	一级供应商	视频访谈了广汽丰田、广汽乘用车、东风日产	实地走访	16.19%
3	天津戴卡	一级供应商	否	实地走访	8.89%
4	中信戴卡	一级供应商	否	视频访谈	6.44%
5	现代起亚	整车厂商	是	实地走访	3.04%
6	长城汽车	整车厂商	是	视频访谈	2.58%
7	FCA	整车厂商	是	实地走访	2.34%
8	立中集团	一级供应商	否	实地走访	2.24%
9	一汽股份	整车厂商	是	视频访谈	1.18%
10	一汽轿车	整车厂商	是	实地走访	1.20%
11	小鹏汽车	整车厂商	是	实地走访	0.26%
12	长安马自达	整车厂商	是	视频访谈	0.24%
合计					**92.81%**

对发行人报告期的收入进行访谈，访谈情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	14,819.60	37,563.37	34,008.32	32,458.68
访谈数量	12	12	12	12
收入访谈金额	13,546.62	34,433.21	31,850.46	31,062.16
收入访谈比例	91.41%	91.67%	93.65%	95.70%

3、函证情况

保荐机构和申报会计师对发行人报告期的应收账款、收入进行函证，函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	14,819.60	37,563.37	34,008.32	32,458.68
收入发函金额	14,123.25	36,811.24	33,635.28	32,073.66
收入发函比例	95.30%	98.00%	98.90%	98.81%
收入回函金额	10,999.84	31,483.74	30,751.43	29,682.03
收入回函比例	77.88%	85.53%	91.43%	92.54%
应收账款余额	13,230.29	9,794.60	9,175.54	7,471.62
应收发函余额	12,663.98	9,500.64	9,100.62	7,446.76
应收发函比例	95.72%	97.00%	99.18%	99.67%
应收回函金额	10,145.72	7,116.46	7,713.39	6,351.50
应收回函比例	80.11%	74.91%	84.76%	85.29%

（二）对外销收入的核查程序

报告期内，对发行人外销收入的具体核查程序如下：

1、取得并查阅发行人主要境外客户合同及销售订单，查阅包括交付、领用、出口、结算、质保等相关条款，查阅发行人《财务管理制度》，对比发行人对不同客户的信用政策、结算政策、质保政策；

2、取得境外第一大客户 DAG 及其关联企业 Global Technology, Inc.，Transpak, Inc.及 Global Warehousing & Distribution LLC 的工商注册资料，取得了境外律师对 DAG 及其关联企业注册、股权等情况发表的法律意见书；

3、检查主要境外客户合同相关条款及同行业上市公司收入确认方法，并评价收入确认是否符合会计准则的要求；

4、检查外销原始单据，包括销售合同、报关单、货运提单、销售回款单据、

期后回款单据、出库单以及客户签收记录、客户领用信息记录等：

（1）获取报告期内，境外整车厂商下达给公司的订单（通过 DAG 的销售订单由整车厂商直接下达到公司），核查订单数量与发货数量是否匹配。核查比例占 DAG 销售收入（不包含模具收入）占比分别为 88.97%、94.32%、92.94%和 95.02%；

（2）针对通过 DAG 销售的外销收入，获取 DAG 提供的部分与终端客户签订的价格协议，与公司的销售单价进行匹配，查看是否存在异常；

（3）针对外销模具收入，获取并核查模具合同或订单、PPAP 认证资料、项目量产情况等相关资料；

5、对通过 DAG 销售的整车厂商通用、克莱斯勒进行访谈，了解销售收入的真实性。访谈比例占 DAG 各期整体销售分别为：49.96%、49.71%、57.38%和 54.41%；

6、取得国家税务总局广州市花都区税务局出具的《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司出口货物申报退税销售额》的证明，并与公司出口额进行对比，查看是否存在异常；

7、获取海关出口数据，使用统计抽样对报关单进行抽查，并与海关出口退税联网核查系统数据进行核对，查验报关单的真实性；

8、对报告期内发行人的外销收入执行分析性程序，包括对发行人的外销客户进行变动分析，结合同行业外销占比较高的上市公司，对比分析收入增长率、应收账款余额、毛利率等情况；对报告期外销产品毛利率进行分析，与内销毛利率对比，分析变动原因；

9、对海外第三方寄售仓库进行实地走访，对发行人 2019 年末、2020 年 6 月末的海外寄售仓库期末存货进行监盘，监盘比例为：100%、59.57%。

（三）针对发行人收入履行的其他核查程序

1、了解并测试销售收款循环内部控制制度的设计及执行情况。通过访谈发行人销售部门、财务部门、仓库等相关人员，了解发行人关于销售的业务流程；对销售收款循环内部控制的执行情况进行控制测试，检查原始单据，包括销售合

同、销售订单、发货申请单、出库单、客户签收回单、客户领用信息、发票、银行回单、票据复印件、对账单等。经了解及测试，发行人销售收款循环内部控制制度设计合理并得到有效执行；

2、检查原始单据，包括销售合同、销售回款单据、期后回款单据、出库单以及客户签收记录、客户领用信息记录等：

（1）查阅前五大客户的销售合同，报告期内销售合同核查比例分别为88.36%、86.40%、85.68%和 86.99%；

（2）检查销售收款，查看原始单据（如银行回单、承兑汇票等）金额与账面记录金额是否一致，查看原始单据记录的付款单位是否和客户名称一致。核查比例分别为：97.94%、97.08%、99.69%和 98.34%；

3、对发行人报告期内收入执行截止性测试，选取截止日前后 1 个月收入进行截止测试，查看相关出库单、签收单、报关单以及领用对账单；

4、对报告期内发行人的收入执行分析性程序：

（1）对发行人的客户进行变动分析，包括客户构成变动分析、客户交易额变动分析、销售单价变动分析、销售数量变动分析，检查有无异常情况；

（2）结合同行业上市公司，对比分析收入增长率、应收账款余额、应收账款账龄分布、毛利率等情况，判断是否存在显著区别；

（3）对主要销售产品进行分析，对比分析销售收入、数量、单价、产品结构的变动原因；

（4）对报告期产品毛利率进行分析，分析变动的原因；

5、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查网站等核查客户的成立时间、主要股东、注册资本（如有）、经营范围情况，确认客户的真实性、客户及登记的主要股东与发行人不存在关联关系；

6、取得金钟股份及其关联方与主要客户不存在关联关系的确认文件。

【保荐机构、申报会计师核查意见】

一、核查程序

1、测试公司销售与收款相关内部控制的设计和运行有效性；

2、检查主要境外客户合同相关条款及同行业上市公司收入确认方法，并评价收入确认是否符合会计准则的要求；

3、通过对发行人重要客户或境外客户的境内办事处、终端客户的访谈或函证，核查交易发生的真实性、交易价格的公允性、往来款余额的准确性、终端销售的实现以及是否与发行人存在关联关系等情况；

4、核查主要客户的销售合同、销售发货签收单、领用对账单、销售发票、报关单、银行单据等原始凭证，并检查期后回款情况，核查收入的真实性，同时确认公司收入确认是否与披露的会计政策一致；登录整车厂商的订单系统，查验是否存在对应订单，以确认销售的真实性；

5、对营业收入执行截止性测试，确认收入确认是否记录在正确的会计期间；

6、获取发行人经税局盖章的出口退税证明与发行人的报关数据进行核对，选取报关单与海关系统进行核对，查验报关单的真实性，核查收入的真实性以及完整性；

7、对公司的营业收入分类别的毛利率执行了分析性复核程序。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人产品销售及模具工装的收入确认时点准确，符合《企业会计准则》规定，符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，与同行业可比公司不存在差异、符合行业惯例。

12.关于寄售模式

申报材料显示：

发行人下游客户主要系整车厂商和一级供应商，为满足整车厂商“零库存”的供应链管理模式的需要，公司对大多数客户以寄售模式结算，即公司将产品

发往客户指定的中转仓库，客户根据生产计划进行产品领用，公司在收到客户对品种、规格、数量领用反馈信息后才确认收入的销售模式。

请发行人：

（1）结合销售合同具体约定，披露内外销寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据；针对海外销售寄售模式下，区分租赁第三方仓库、自有仓库、DAG 仓库和终端整车厂仓库，分别披露对应的寄售商品种类、数量、金额和占比；结合不同仓储地点的寄售产品控制权转移情况，进一步分析对 DAG 寄售模式下的收入确认时点是否准确，取得的外部证据是否充分，与其他客户寄售模式下的收入确认时点及依据是否存在差异；

（2）列表说明各期发出的寄售产品数量和金额的期初数、新增数、领用数和期末数，期末寄售产品的库龄情况，是否存在寄售产品超过 1 年未领用的情形；披露发出商品寄售周期和取得领用确认清单的时间，开票通知单下达时间与领用时点之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定；

（3）分季度披露报告期内领用寄售产品的数量、金额及占比，是否存在第四季度集中领用并确认收入的情形，已领用寄售产品的销售退回情况、是否存在第四季度集中领用后又于第一季度退回的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。

【回复】

一、结合销售合同具体约定，披露内外销寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据；针对海外销售寄售模式下，区分租赁第三方仓库、自有仓库、DAG 仓库和终端整车厂仓库，分别披露对应的寄售商品种类、数量、金额和占比；结合不同仓储地点的寄售产品控制权转移情况，进一步分析对 DAG 寄售模式下的收入确认时点是否准确，取得的外部证据是否充分，与其他客户寄售模式下的收入确认时点及依据是否存在差异；

（一）结合销售合同具体约定，披露内外销寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“④寄售模式”中补充披露以下内容：

“1）内外销寄售模式中异地仓库的管理模式

公司《财务管理制度》对公司存货管理、异地仓库管理制定了相应的规定，通过定期对账、定期盘点等控制活动对异地仓库进行管理。主要控制活动如下：

A.异地仓库管理

公司的主要客户为汽车行业生产厂商（包括整车厂商和一级供应商），实行“零库存”管理，对供应商的备货量、供货速度有较高要求。基于上述原因，公司需将部分存货存放在异地仓库进行管理。异地仓库主要分为公司委托第三方物流管理的仓库、客户自有仓库两类，具体管理模式如下：

a.国内第三方物流仓库管理

公司销售部按照客户发出的采购计划，并结合寄售仓库存情况，制定送货计划，并在系统形成发货通知，公司仓库根据发货通知将产品交付至与公司合

作的第三方运输公司，运输公司司机签收后按送货通知单的地址将产品运送至异地第三方物流仓库，产品到达异地第三方物流仓库后，异地第三方物流仓库根据公司发货通知单清单清点产品，确认无误后，在公司发货通知单上签收，或者出具收货报告，并办理入库手续，签收的发货通知单随运输公司返回公司销售部，销售部汇总整个月的发货通知单后递交财务复核对账；

客户通过系统等方式向异地第三方物流仓库直接发布日供货订单，公司授权异地第三方物流仓库按照客户发布的日供货订单备货并打印送货单据，将产品送至客户指定地点，客户根据送货清单确认无误后在异地第三方物流仓库的送货单据上签收，异地第三方物流仓库定期将送货单据打包发至公司销售部，销售部确认无误后发财务部复核；

销售部每工作日取得第三方物流仓库的产品进销存报表，与客户第三方运输公司及客户库系统信息进行核对，确保所获取的进销存报表无误，若有差异及时处理。月初将核对好的上月进销存报表发财务复核。

b.国外第三方物流仓库管理

公司销售部按照终端整车厂商客户发出的采购计划，并结合寄售仓库存情况，制定送货计划，并在系统形成发货通知，公司仓库根据发货通知将产品交付至与公司合作的第三方国际物流运输公司，运输公司负责国内段运输、国际段运输、代理清关等事项，按出口货运委托单的地址将产品运送至位于美国密歇根州的第三方物流仓库**Transpak**，产品到达**Transpak**仓库后，仓库根据公司货运提单清点产品，确认无误后，当期向公司发送收货确认报告，销售部汇总整个月的收货确认报告后递交财务复核对账；

整车厂商通过系统发布每日供货计划（包含品名、规格、数量信息、提货时间等），**DAG**将整车厂商的每日供货计划发送给公司及公司的国外第三方物流仓库，公司授权国外第三方物流仓库根据**DAG**转发的整车厂商每日供货计划进行产品备货、检查和再包装，并根据整车厂商客户的提货通知，办理出库手续出具送货单，进行产品交付，在产品装车运离仓库后，即视为公司完成交付义务。国外寄售仓库每周汇总发货至各整车厂商的单据发至公司销售部，销售部确认无误后发财务部复核；

销售部每周取得国外第三方物流仓库的产品进销存报表，与第三方运输公司及整车厂商客户系统信息进行核对，确保所获取的进销存报表无误，若有差异及时处理。月初将核对好的上月进销存报表发财务复核。

c.客户自有仓库管理

公司产品发客户自有仓库分为公司委托第三方物流和客户直接委托物流公司自提，其中公司委托第三方物流与上述发第三方物流仓库模式一致，客户直接委托物流上门自提，由物流公司司机确认无误后，在发货通知单签字，由销售部每月汇总后递交财务复核对账。客户领用产品时，通过系统、邮件对账等方式向公司发布产品领用情况。公司每月获取客户关于公司产品进销存报表，与公司记录进行核对，并及时处理差异。

B.异地仓库盘点制度

对于存放于异地的存货，销售人员会同财务人员进行不定期盘点；年中以及年末，公司组织对异地仓库进行全面盘点，盘点比例为100.00%。每次盘点要求形成盘点记录，对盘亏、毁损及报废的存货及时查明原因并根据公司的财务审批权限，报经总经理批准后，在期末结账前处理完毕。

2）发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制

公司发出商品主要核算的是系存放及发往客户自有仓库产品，及直售客户已签收但未定价结算的产品。《财务管理制度》对公司存货管理、发出商品管理制定了相应的规定，通过定期对账、定期盘点等控制活动对存放及发往客户自有仓库的发出商品进行管理。主要控制活动如下：

A.产品出库

a.销售部根据客户订单，在系统生成发货通知单，经审核后传至成品库管理员；b.成品库管理员根据发货通知单开具销售出库单，根据销售出库单中的产品名称、规格型号、数量、包装要求等进行配货，复核无误后通知物流公司取货；

B.产品运输

a.公司与物流单位事先签订好物流运输协议，明确责任和义务以及相应的条款；b.成品库管理员根据发货通知单上列明的送货信息，包括收货地址、联系人

及联系方式，产品名称、数量等，复核无误后通知物流公司取货，由运输单位签字确认；若为客户委托物流自提，物流提货后签字确认；c.在运输过程中，运输单位必须确保产品安全与完整，顺利把货物送到客户指定目的地；d.销售部业务员及时跟踪与掌握发出商品的运输动态，确保产品安全运达；e.运输单位将产品送达客户目的地仓库后，带回由仓管员确认签字的手续；如果未能取得签字手续，则在当月或者次月取得收货报告或对账信息；f.运输单位在办理产品移交过程中，若发生产品多出或者短缺的，应及时向销售部反馈信息，查明原因。

C.发出商品管理及盘点

a.销售部对发出商品及时与客户进行确认对账，及时提供对账单给财务部开票入账；b.财务部组织不定期的盘点、对账工作；对于对账未予确认的发出商品，属于运输单位造成差异的情形，责令运输单位当期赔偿；属于客户原因无法确认情形的，业务员属第一责任人，由销售部与客户进行沟通，沟通不畅情形，可以控制其后期的发货，待沟通解决后再恢复正常货物供应；c.公司定期组织存放在客户自有仓库的发出商品盘点，报告期内盘点比例均为100%。盘点表由相关盘点人员与负责人签字，执行情况良好；货物保管、灭失等风险，均与客户或者物流公司进行约定，以明确责任人和赔偿机制，能够保证企业产品的安全完整。

报告期内，发行人针对部分客户的订单排程需求，先将产成品发送至客户端寄存仓库，待客户实际领用并与公司对账确认后确认收入，在确认收入前，作为公司的发出商品核算。虽然该部分存货脱离公司直接管理，但公司与客户建立了健全的风险防范机制，若发生存货灭失，能够依照约定向灭失责任人进行追偿，降低因为存货灭失对企业造成的财产损失，故发出商品的灭失风险可控。

3）异地仓库领用时的内部控制程序

A.异地第三方物流仓库领用时的流程及内部控制程序如下：

a.根据客户发布的日供货订单核对异地第三方物流仓库的发出数是否一致；b.根据出库数核对异地第三方物流返回的客户签收的送货单是否齐全、一致；c.定期进行实地盘点，确认异地第三方物流公司的结存数是否无误；d.核对过程中

存在差异，及时处理，查明责任归属，并按合同约定进行处理。

B.客户自有仓库领用时的流程及内部控制程序如下

a.及时收集并核对公司发货单据；b.每月与客户就发出商品数的领用情况与客户对账；c.定期进行实地盘点，确认客户发出商品数与公司记录是否一致；d.核对过程中存在差异，及时处理，查明责任归属，并按合同约定进行处理。

4）运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据

报告期内，运输、保险、仓储等相关费用的承担情况如下：

业务模式	仓储类型	运输费承担方	仓储费承担方	保险费承担方
寄售模式下国内销售	第三方物流仓库	金钟股份	金钟股份	第三方物流仓库
	客户自有仓库	金钟股份（中信戴卡等）	客户	客户或客户仓库
		客户（上汽通用）		
寄售模式下国外出口销售	第三方物流仓库	金钟股份	金钟股份	第三方物流仓库

风险报酬转移时点以及所取得外部证据如下：

业务模式	仓储类型	收入确认的时点	依据
寄售模式下国内销售	第三方物流仓库	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	客户系统记录、客户发出的对账单、寄售仓发运单
	客户自有仓库	客户从自有仓库领用至生产线投入使用	客户系统记录、客户发出的对账单
寄售模式下国外出口销售	第三方物流仓库	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	寄售仓发运单

公司收入确认和风险报酬转移时点一致。”

（二）针对海外销售寄售模式下，区分租赁第三方仓库、自有仓库、DAG仓库和终端整车厂仓库，分别披露对应的寄售商品种类、数量、金额和占比；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“④寄售模式”之“6）海外寄售”中补充披露以下内容：

“6）海外寄售

公司海外销售寄售模式下，仅有租赁第三方Transpak仓库，不存在使用其

他自有仓库、DAG仓库或终端整车厂仓库存放寄售商品。

Transpak, Inc.是公司在北美合作的仓储物流公司，主要为发行人提供存储、检查、重新包装等服务，除为本公司提供仓储服务外，其还为National Engineering Industries Ltd、GP Strategies Corporation等公司提供服务，公司是其第二大客户，其对公司的业务收入约占其营业收入的30%。Transpak, Inc.由DAG的股东Dale先生投资。

报告期内，公司租赁第三方仓库对应的寄售商品种类、数量、金额和占比具体情况如下：

单位：万件、万元

项　目	2020.06.30				2019.12.31			
	数量	数量占比	金额	金额占比	数量	数量占比	金额	金额占比
大尺寸轮毂装饰盖	75.12	18.74%	1,546.23	72.10%	78.59	18.32%	1,698.31	72.78%
轮毂中心盖	265.13	66.13%	568.88	26.53%	287.47	67.00%	604.43	25.90%
螺母盖	60.66	15.13%	29.51	1.38%	62.99	14.68%	30.88	1.32%
合计	400.91	100.00%	2,144.62	100.00%	429.05	100.00%	2,333.62	100.00%
项　目	2018.12.31				2017.12.31			
	数量	数量占比	金额	金额占比	数量	数量占比	金额	金额占比
大尺寸轮毂装饰盖	72.01	14.70%	1,522.33	66.08%	55.02	11.81%	1,322.72	61.27%
轮毂中心盖	336.19	68.62%	734.57	31.88%	361.53	77.59%	807.95	37.42%
螺母盖	81.75	16.69%	47.01	2.04%	49.42	10.60%	28.25	1.31%
合计	489.95	100.00%	2,303.91	100.00%	465.97	100.00%	2,158.92	100.00%

报告期内，公司通过租赁境外第三方仓库实现销售的商品种类、数量、金额和占比具体情况如下：

单位：万件、万元

项　目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	数量	数量占比	金额	金额占比	数量	数量占比	金额	金额占比
大尺寸轮毂装饰盖	76.50	20.61%	2,957.05	65.40%	219.36	17.70%	8,846.32	64.03%
轮毂中心盖	246.04	66.27%	1,476.95	32.66%	861.10	69.48%	4,682.22	33.89%
螺母盖	48.72	13.12%	87.74	1.94%	158.93	12.82%	287.59	2.08%
合计	371.26	100.00%	4,521.73	100.00%	1,239.38	100.00%	13,816.13	100.00%
项　目	2018 年度				2017 年度			
	数量	数量占比	金额	金额占比	数量	数量占比	金额	金额占比
大尺寸轮毂装饰盖	143.59	10.50%	6,273.87	52.64%	138.12	13.01%	6,221.91	60.86%

轮毂中心盖	985.67	72.07%	5,245.74	44.01%	750.81	70.74%	3,704.27	36.24%
螺母盖	238.45	17.43%	398.80	3.35%	172.37	16.24%	294.20	2.88%
轮毂镶件	-	-	-	-	0.05	0.01%	2.16	0.02%
合计	1,367.71	100.00%	11,918.41	100.00%	1,061.35	100.00%	10,222.55	100.00%

报告期内，公司境外主要寄售商品库存占比和销售商品占比对比情况如下：

项　目	2020.06.30/2020 年 1-6 月				2019.12.31/2019 年度			
	库存数量占比	销售数量占比	库存金额占比	销售金额占比	库存数量占比	销售数量占比	库存金额占比	销售金额占比
大尺寸轮毂装饰盖	18.74%	20.61%	72.10%	65.40%	18.32%	17.70%	72.78%	64.03%
轮毂中心盖	66.13%	66.27%	26.53%	32.66%	67.00%	69.48%	25.90%	33.89%
螺母盖	15.13%	13.12%	1.38%	1.94%	14.68%	12.82%	1.32%	2.08%
项　目	2018.12.31/2018 年度				2017.12.31/2017 年度			
	库存数量占比	销售数量占比	库存金额占比	销售金额占比	库存数量占比	销售数量占比	库存金额占比	销售金额占比
大尺寸轮毂装饰盖	14.70%	10.50%	66.08%	52.64%	11.81%	13.01%	61.27%	60.86%
轮毂中心盖	68.62%	72.07%	31.88%	44.01%	77.59%	70.74%	37.42%	36.24%
螺母盖	16.69%	17.43%	2.04%	3.35%	10.60%	16.24%	1.31%	2.88%

由上表可见，报告期内，公司寄售商品种类占比较为稳定，主要为大尺寸轮毂装饰盖和轮毂中心盖，由于大尺寸轮毂装饰盖产品体积大、价值高，因此报告期内实现销售的数量与各期末寄售仓库库存数量占比较低，销售金额与库存金额占比较高。同时，由于寄售仓库备货与实现销售存在时间差异，导致报告期内销售数量与期末库存数量存在差异，但报告期内寄售商品销售数量与期末库存数量的整体变化具有联动性。

综上，公司寄售商品种类占比较为稳定，整体与公司销售结构匹配，不存在异常。”

（三）结合不同仓储地点的寄售产品控制权转移情况，进一步分析对 DAG 寄售模式下的收入确认时点是否准确，取得的外部证据是否充分，与其他客户寄售模式下的收入确认时点及依据是否存在差异；

公司的主要客户为汽车行业整车厂商及其一级供应商，该类厂商实行“零库存”管理，对供应商的备货量、供货速度有较高要求。基于上述原因，公司需将部分存货存放在异地仓库进行管理。异地仓库主要分为公司委托第三方物流管理的仓库、客户自有仓库两类。不同仓储地点的寄售产品控制权转移情况如下：

业务模式	仓储类型	收入确认的时点	依据
寄售模式下国内销售	第三方物流仓库	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	客户系统记录、客户发出的对账单、寄售仓发运单
	客户自有仓库	客户从自有仓库领用至生产线投入使用	客户系统记录、客户发出的对账单
寄售模式下国外出口销售	第三方物流仓库	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	寄售仓发运单

国外寄售模式下，由于终端整车厂商实行零库存管理，供应商供货的零件实现即送即用，公司授权寄售仓库按照终端整车厂商发布给 DAG 的每日供货计划将产品装上其指定的车辆并运离仓库后，即视为公司完交付义务，公司产品所有权上的主要风险和报酬转移给 DAG，公司未保留货物的管理权、也不再对其实施有效控制。因此，发行人对 DAG 寄售模式下的收入确认时点准确，取得外部证据充分，与其他客户寄售模式下的收入确认时点不存在差异。

二、列表说明各期发出的寄售产品数量和金额的期初数、新增数、领用数和期末数，期末寄售产品的库龄情况，是否存在寄售产品超过 1 年未领用的情形；披露发出商品寄售周期和取得领用确认清单的时间，开票通知单下达时间与领用时点之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定；

（一）列表说明各期发出的寄售产品数量和金额的期初数、新增数、领用数和期末数，期末寄售产品的库龄情况，是否存在寄售产品超过 1 年未领用的情形；

报告期内，发行人各期发出的寄售产品数量和金额的期初数、新增数、领用数和期末数的具体情况如下：

单位：万件、万元

类型	2017.01.01		本期新增		本期领用		其他		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
国内	109.90	477.73	880.42	2,649.04	867.51	2,606.23	-10.08	-32.29	112.73	488.24
国外	279.63	1,431.59	1,202.70	5,450.11	1,061.35	4,709.95	44.99	-12.83	465.97	2,158.92
合计	**389.53**	**1,909.32**	**2,083.12**	**8,099.14**	**1,928.86**	**7,316.18**	**34.91**	**-45.11**	**578.70**	**2,647.16**

类型	2017.12.31		本期新增		本期领用		其他		2018.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
国内	112.73	488.24	695.25	2,608.85	669.09	2,547.48	-10.34	-78.13	128.56	471.49
国外	465.97	2,158.92	1,392.55	6,056.12	1,367.71	5,890.79	-0.85	-20.34	489.95	2,303.91
合计	**578.70**	**2,647.16**	**2,087.79**	**8,664.97**	**2,036.80**	**8,438.27**	**-11.19**	**-98.46**	**618.51**	**2,775.40**
类型	**2018.12.31**		**本期新增**		**本期领用**		**其他**		**2019.12.31**	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
国内	128.56	471.49	766.77	3,088.51	753.24	2,972.73	-37.91	-138.01	104.18	449.25
国外	489.95	2,303.91	1,187.60	6,632.63	1,239.38	6,627.85	-9.11	24.93	429.05	2,333.62
合计	**618.51**	**2,775.40**	**1,954.37**	**9,721.14**	**1,992.62**	**9,600.58**	**-47.02**	**-113.08**	**533.23**	**2,782.87**
类型	**2019.12.31**		**本期新增**		**本期领用**		**其他**		**2020.06.30**	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
国内	104.18	449.25	368.60	1,545.24	369.49	1,553.68	3.89	21.96	107.19	462.76
国外	429.05	2,333.62	331.18	1,991.87	371.26	2,215.65	11.93	34.77	400.91	2,144.62
合计	**533.23**	**2,782.87**	**699.79**	**3,537.11**	**740.75**	**3,769.33**	**15.83**	**56.73**	**508.10**	**2,607.39**

注：其他主要为寄售仓盘盈盘亏、毁损及不良品报废等情况；

报告期各期末，公司寄售产品的库龄情况如下：

单位：万元

类型	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	1 年以下	1 年以上	1 年以下	1 年以上	1 年以下	1 年以上	1 年以下	1 年以上
国内寄售	402.79	59.98	388.56	60.69	340.31	131.18	369.45	118.79
国外寄售	2,067.17	77.45	2,239.05	94.58	2,204.38	99.53	1,986.89	172.03
合计	**2,469.96**	**137.43**	**2,627.61**	**155.26**	**2,544.69**	**230.71**	**2,356.34**	**290.82**

报告期各期末，发行人寄售产品库龄超过 1 年以上的占比分别为 10.99%、8.31%、5.58%和 5.27%，占比逐年降低。主要原因系部分产品需要根据整车厂的生产计划进行，当年发货产品未能得到及时领用，随着车型退出市场，多余零件转为售后件销售较 OEM 件产品销售缓慢。

国内寄售仓库具体类别产品的库龄情况如下：

单位：万元

时间	项目	金额	库龄			
			1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年
2020.6.30	轮毂镶件	44.76	-	11.57	33.19	-
	轮毂中心盖	9.28	1.66	0.84	6.36	0.42
	汽车字标	4.04	4.00	-	0.04	-

	大尺寸轮毂装饰盖	1.08	0.98	0.09	-	-
	汽车标牌	0.81	0.81	-	-	-
	合计	**59.98**	**7.46**	**12.50**	**39.59**	**0.42**
2019.12.31	轮毂镶件	44.48	-	11.57	32.92	-
	轮毂中心盖	10.47	2.65	0.84	6.56	0.42
	汽车字标	3.88	3.84	-	0.04	-
	大尺寸轮毂装饰盖	1.07	0.98	0.09	-	-
	汽车标牌	0.78	0.78	-	-	-
	合计	**60.69**	**8.26**	**12.49**	**39.51**	**0.42**
2018.12.31	轮毂镶件	95.58	23.43	64.21	7.94	-
	轮毂中心盖	16.30	8.33	7.22	0.49	0.26
	汽车标牌	14.51	0.66	0.76	12.75	0.34
	汽车字标	4.00	0.40	1.15	2.23	0.22
	大尺寸轮毂装饰盖	0.79	0.79	-	-	-
	合计	**131.18**	**33.61**	**73.33**	**23.41**	**0.82**
2017.12.31	轮毂镶件	69.31	61.37	7.94	-	-
	汽车标牌	28.97	15.88	12.75	0.34	-
	汽车字标	11.61	1.58	9.81	0.23	-
	轮毂中心盖	8.89	7.97	0.49	0.42	-
	车身装饰件	0.01	0.01	-	-	-
	合计	**118.79**	**86.81**	**30.98**	**0.99**	**-**

由上表可见，2017 年末、2018 年末国内寄售仓 1 年以上寄售产品余额较高，主要系存放在中信戴卡客户自有仓库的轮毂镶件由于车型进入尾声作为售后件领用消耗较慢，该部分轮毂镶件公司判断已无价值于 2019 年盘点时作盘亏处理，2019 年末和 2020 年 6 月末国内寄售仓 1 年以上寄售产品余额水平较低。

国外寄售仓库具体类别产品的库龄情况如下：

单位：万元

时间	项目	汽车品牌	金额	库龄		
				1-2 年	2-3 年	3-4 年
2020.06.30	大尺寸轮毂装饰盖	福特汽车	65.42	49.65	10.85	4.92
		克莱斯勒	0.02	0.02	-	-
		小计	65.44	49.67	10.85	4.92
	轮毂中心盖	克莱斯勒	10.57	6.57	3.18	0.82
		福特汽车	1.44	0.04	1.40	-
		小计	12.01	6.61	4.58	0.82
	合计		77.45	56.27	15.43	5.75
2019.12.31	大尺寸轮毂装	福特汽车	77.19	59.53	12.18	5.48

	饰盖	克莱斯勒	0.06	0.06	-	-
		小计	77.25	59.59	12.18	5.48
	轮毂中心盖	克莱斯勒	13.00	8.31	3.49	1.20
		福特汽车	4.33	2.47	1.86	-
		小计	17.33	10.78	5.35	1.20
	合计		94.58	70.37	17.53	6.67
2018.12.31	大尺寸轮毂装饰盖	福特汽车	62.01	41.69	17.82	2.50
	轮毂中心盖	克莱斯勒	32.75	20.36	12.39	-
		福特汽车	4.78	4.14	0.63	-
		小计	37.52	24.50	13.02	-
	合计		99.53	66.19	30.85	2.50
2017.12.31	大尺寸轮毂装饰盖	福特汽车	136.53	127.27	9.27	-
	轮毂中心盖	克莱斯勒	33.63	33.63	-	-
		福特汽车	1.87	1.87	-	-
		小计	35.50	35.50	-	-
	合计		172.03	162.77	9.27	-

由上表可见，2017 年末、2018 年末国外寄售仓 1 年以上寄售产品余额较高，主要系存放在 Transpak 仓库销售给福特汽车和克莱斯勒的大尺寸装饰盖和轮毂中心盖产品，上述产品随着车型退出市场，作为售后件领用消耗相对较慢。2019 年至 2020 年，国外寄售仓库库龄较长的售后件产品持续消耗，余额保持较低水平。

截至 2020 年 6 月末，寄售产品库龄超过 1 年以上的金额为 137.43 万元，发行人已对其计提了相应的跌价准备，计提金额为 74.35 万元，占比为 54.10%。

（二）披露发出商品寄售周期和取得领用确认清单的时间，开票通知单下达时间与领用时点之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“④寄售模式”之“5）寄售周期和领用时点”中补充披露以下内容：

“5）寄售周期和领用时点

报告期内，寄售模式下存货寄售周期和取得领用确认清单的时间，开票通知单下达时间和领用时点的情况如下：

业务模式	仓储类型	寄售周期	收入确认时点	依据	领用清单对账及开票时点
寄售模式下国内销售	第三方物流仓库	1-2 周需求量的安全库存	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	客户系统记录、客户发出的对账单、寄售仓发运单	获取客户系统记录或邮件对账，次月 10 号前对账开票
	客户自有仓库	1-2 周需求量的安全库存	客户从自有仓库领用至生产线投入使用	客户系统记录、客户发出的对账单	获取客户系统记录或邮件对账，次月 10 号前对账开票
寄售模式下国外出口销售	第三方物流仓库	2 个月左右需求量的安全库存	产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库	寄售仓发运单	与 DAG 邮件对账，次月 10 号前对账

开票通知单下达时点与领用时点之间会存在10天左右的时间差，发行人根据与客户签订的合作协议，在领用时确认收入。

报告期内，公司《财务管理制度》对存货管理、异地仓库管理制定了相应的规定，通过定期对账、定期盘点等控制活动对异地仓库进行管理，报告期内，不存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形。

报告期内，发行人一般在当月10号之前取得上月的领用确认单，并收到客户的开票通知，发行人在取得领用确认单以及开票通知后，对上月的收入进行确认并对上月财务数据进行结账，不存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，同时也不存在暂估寄售确认收入的情形。”

（三）结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定；

根据公司与客户签订的合作协议，寄售模式下，国内销售的收入确认时点为产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库或客户从自有仓库领用至生产线投入使用；国外销售的收入确认时点为产品在整车厂领用，装运离开寄售仓库。上述结算模式下，相关风险报酬已经转移，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

三、分季度披露报告期内领用寄售产品的数量、金额及占比，是否存在第四季度集中领用并确认收入的情形，已领用寄售产品的销售退回情况、是否存在第四季度集中领用后又于第一季度退回的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“④寄售模式”之“7）寄售模式产品领用的季节性分析”中补充披露以下内容：

“7）寄售模式产品领用的季节性分析

报告期内，发行人分季度领用寄售产品的数量、金额及占比具体情况如下：

单位：万件、万元

期间	第一季度			第二季度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
2020 年 1-6 月	405.64	2,217.65	58.83%	335.11	1,551.68	41.17%
2019 年度	484.70	2,323.88	24.21%	458.86	2,436.63	25.38%
2018 年度	536.58	2,119.76	25.12%	504.17	1,966.42	23.30%
2017 年度	403.42	1,681.71	22.99%	485.48	1,809.53	24.73%
期间	第三季度			第四季度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
2020 年 1-6 月	-	-	-	-	-	-
2019 年度	482.86	2,331.29	24.28%	566.20	2,508.78	26.13%
2018 年度	477.89	2,145.80	25.43%	518.16	2,206.29	26.15%
2017 年度	475.14	1,812.62	24.78%	564.82	2,012.32	27.51%

报告期内，发行人分季度领用寄售产品的数量、金额及占比较为稳定，不存在第四季度集中领用并确认收入的情形。报告期内，不存在已领用寄售产品的销售退回情况；不存在第四季度集中领用后又于第一季度退回的情形。”

【保荐机构、申报会计师核查情况】

保荐机构、申报会计师通过查阅文件、对比分析、分析性复核等核查方式进行了核查，具体核查程序如下：

一、核查程序

1、访谈发行人管理层及销售部负责人，了解公司与寄售业务相关的业务流程，包括且不限于仓库的管理模式，商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机

制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方，风险报酬转移时点等情况；

2、访谈销售部门、财务部门相关人员，了解公司与寄售业务相关的内部控制制度并执行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

3、执行细节测试，获取销售合同或订单、寄售领用对账单或整车厂系统结算领用数据；对国外终端客户的领用系统进行核对，复核寄售模式的收入确认是否真实准确；

4、对发行人报告期内寄售模式收入执行截止性测试，选取截止日前后 1 个月收入进行截止测试，查看相关领用单对账单；

5、实地走访、访谈主要的寄售客户，了解公司合作背景、业务开展模式、合同主要条款及寄售业务的相关约定，分析其与发行人执行的寄售模式业务流程相适应；

6、对公司主要的寄售客户仓库进行年度盘点，对储存在寄售仓库的产品数量，外观进行记录核对，检查寄售产品的数量准确性及是否存在滞销，毁损等情况。将记录的盘点结果与企业的寄售产品期末数量进行核对，对比实盘数与账载数是否存在重大差异。结合盘点情况，复核寄售产品跌价计提是否充分。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对 DAG 寄售模式下的收入确认时点准确，取得外部证据充分，与其他客户寄售模式下的收入确认时点不存在差异。

2、报告期各期末，发行人寄售产品库龄超过 1 年以上的占比分别为 10.99%、8.31%、5.58%和 5.27%，占比较小。主要原因系部分产品需要根据整车厂的生产计划进行，当年发货产品未能得到及时领用，随着车型退出市场，多余零件转为售后件销售较 OEM 件产品销售缓慢，已对其计提充分的存货跌价准备。不存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，不存在暂估确认收入的情形。企业的寄售结算方式的收入确认政策符合《企业会计准则》规定。

3、报告期内，发行人分季度领用寄售产品的数量、金额不存在明显波动，不存在第四季度集中领用并确认收入的情形。不存在已领用寄售产品的销售退回情况；不存在第四季度集中领用后又于第一季度退回的情形。

13.关于营业收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人汽车轮毂装饰件产品的收入系发行人主营业务收入的主要来源，分别为 29,386.73 万元、29,008.69 万元和 30,039.11 万元，占公司当期主营业务收入的 90.54%、85.30%和 79.97%。公司轮毂镶件的销售均价持续下降，2018 年、2019 年轮毂镶件的销售均价较上年分别下降 18.95%、50.09%，主要因为 2017 年公司轮毂镶件主要销售给中信戴卡和立中集团，配套其轮毂出口给通用汽车、克莱斯勒，相关产品价值较高，2018 年起因配套车型升级换代，对应轮毂镶件采购减少。

（2）报告期内，公司随前期开发项目的逐步量产，公司对克莱斯勒、现代起亚、一汽股份等客户的销售收入稳步提升；同时，公司持续开拓新客户，近年来公司成功进入了一汽大众、小鹏汽车、上汽大通等整车厂商供应商名录。

请发行人：

（1）披露发行人截至目前整车厂供应商资格认证取得情况，说明各类产品能否对应到终端整车厂的具体车型，如能对应，请区分主要产品细分类别披露发行人各类产品产量、销量是否与主要客户对应车型车辆终端产销量情况相匹配；报告期各期发行人向主要客户销售产品占相关客户同期相关车辆产量比例及变动情况和变动原因；发行人销量规模、新开拓客户在手订单及形成销售情况是否与汽车行业、汽车内外饰市场规模、主要客户产销量变动趋势存在差异，如存在，说明原因及合理性；

（2）按产品类别分别列示报告期各期新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利率；结合前述新旧车型相关数据变动趋势、终端客户新旧车型换代周期，量化分析汽车行业景气度较低对发行人经营情况的影响程度、发行人的应对措施及效果，终端客户车型升级换代与轮毂镶件采购减少的内在逻辑，发行人是否存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形，发行人未来能

否顺利取得新研发车型的订单；

（3）披露发行人产品是否存在年降情形，结合报告期内主要客户的年降幅度、年降周期、年降具体车型等进一步定量分析并披露主要客户年降政策对发行人经营业绩的影响；

（4）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号-创业板公司招股说明书》的要求，分季度披露各期营业收入、收入季节性变化的原因，并对比同行业可比公司及下游客户或整车市场季节性变化情况，说明发行人销售收入的季节性变化是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露发行人截至目前整车厂供应商资格认证取得情况，说明各类产品能否对应到终端整车厂的具体车型，如能对应，请区分主要产品细分类别披露发行人各类产品产量、销量是否与主要客户对应车型车辆终端产销量情况相匹配；报告期各期发行人向主要客户销售产品占相关客户同期相关车辆产量比例及变动情况和变动原因；发行人销量规模、新开拓客户在手订单及形成销售情况是否与汽车行业、汽车内外饰市场规模、主要客户产销量变动趋势存在差异，如存在，说明原因及合理性；

（一）发行人截至目前整车厂供应商资格认证取得情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）行业竞争状况”之“5、公司的竞争优势”中修改披露了以下内容：

“……

（2）客户资源优势

公司的主要客户为 OEM 体系下的整车厂商或其一级供应商。整车厂商筛选合格供应商时一般会对供应商的技术研发实力、产品质量、管理水平、生产成本、安全环保生产状况等多方面进行综合评价，筛选标准较高，耗费时间较长，且作为合格供应商的汽车内外饰件企业往往能够直接参与整车厂商的同步研发，特定

情况下甚至可以参与整车厂商产品具体参数的制定，因此整车厂商往往会与在研发实力、生产技术、质量控制体系等方面具有较强竞争力的供应商建立长期稳定的合作关系，且一旦选定供应商，一般不会轻易进行更换。经过多年积累，公司已成功进入世界主要整车厂商的供应体系，并与国内外众多知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系。发行人系通用汽车、福特汽车、FCA 集团、特斯拉、现代起亚、一汽股份、一汽轿车、一汽-大众、上汽通用、上汽乘用车、长安福特、长安马自达、长城汽车、小鹏汽车、比亚迪、蔚来汽车、**理想汽车、北美丰田、北美本田**等国内外知名整车厂商的一级供应商，以及一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产、**东风启辰、广汽菲亚特**等知名整车厂商的二级供应商。

截至本招股说明书签署之日，公司已通过整车厂商供应商资格认证情况如下：

整车厂商	标志	认证时间	合作方式	配套产品
一汽轿车	中国一汽	2004 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌、方向盘标、装饰条
一汽马自达		2006 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
一汽股份	红旗	2006 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌、方向盘标、装饰条、轮毂镶件
通用汽车	GM	2006 年	一级供应商	轮毂装饰盖、轮毂镶件、汽车字标
长城汽车	长城汽车 Greatwall	2006 年	一级供应商	轮毂装饰盖
菲亚特	FIAT	2007 年	一级供应商	轮毂装饰盖
克莱斯勒	CHRYSLER 克莱斯勒	2007 年	一级供应商	轮毂装饰盖、轮毂镶件
广汽乘用车	广汽传祺	2008 年	二级供应商	轮毂装饰盖
一汽丰田	一汽丰田 FAW-TOYOTA	2008 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
东风启辰	启辰 VENUCIA	2009 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌

福特汽车		2010 年	一级供应商	轮毂装饰盖
广汽丰田		2010 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌、装饰条
长安福特		2011 年	一级供应商	轮毂装饰盖
特斯拉		2012 年	一级供应商	螺母盖、轮毂装饰盖
东风本田		2012 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
广汽本田		2012 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
广汽菲亚特		2013 年	二级供应商	轮毂装饰盖
现代起亚		2014 年	一级供应商	汽车字标、汽车标牌
长安马自达		2014 年	一级供应商	轮毂装饰盖
上汽通用		2015 年	一级供应商	轮毂装饰盖
东风日产		2016 年	二级供应商	汽车标牌
蔚来汽车		2017 年	一级供应商	轮毂装饰盖
小鹏汽车		2017 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
理想汽车		2017 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车字标、汽车标牌
广汽新能源		2018 年	二级供应商	轮毂装饰盖
比亚迪		2018 年	一级供应商	轮毂装饰盖
吉利汽车		2018 年	一级供应商	轮毂装饰盖

一汽-大众	一汽-大众 FAW - VOLKSWAGEN	2019 年	一级供应商	轮毂装饰盖
广汽蔚来	HYCAN	2019 年	二级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
北美丰田		2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
北美本田	HONDA	2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖
华人运通	HiPhi 高合	2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖
上汽乘用车	SAIC 上汽集团 SAIC MOTOR	2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖
恒大国能	HENGCHI 恒驰	2020 年	一级供应商	汽车标牌
合众新能源	HOZON 合众新能源	2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖
东风新能源		2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖、汽车标牌
LUCID	LUCID	2020 年	一级供应商	螺母盖
RIVIAN	RIVIAN	2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖
长安新能源	长安新能源 CHANGAN EV	2020 年	一级供应商	轮毂装饰盖

”

（二）发行人主要客户对应车型的销量及发行人产品与主要客户对应车型的销量匹配情况

发行人的主要客户是整车厂商及其一级供应商。对于发行人销售的部分产品，发行人能够对应到终端整车厂商的具体车型。但同时，大多数的整车厂商在进行新车型研发和生产时系以平台化的方式进行，通常一个产品平台可研发、生产多款车型，同一平台上的多款车型拥有较多相同的结构要素。因此，整车厂商在向零部件供应商进行项目发包时，通常也以汽车平台项目的方式发包，一个项目包

中的零部件配套该平台的多款车型。由于发行人销售的汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件具有较高的通用性，因此，对于部分整车厂商客户，发行人仅能获悉公司产品配套的平台涉及的车型情况，但无法了解公司产品与具体车型的配套情况。

由于从网络公开信息无法查询到主要客户对应车型的产量情况，以下将对公司主要产品汽车轮毂装饰盖与报告期前十大汽车轮毂装饰盖整车厂商相关车型的销量匹配情况进行分析，具体如下：

单位：万元、万件、万辆

序号	整车厂商	报告期累计收入	收入占比	主要车型	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
					产品销量	车型销量	产品销量占车型销量的比例	产品销量	车型销量	产品销量占车型销量的比例	产品销量	车型销量	产品销量占车型销量的比例	产品销量	车型销量	产品销量占车型销量的比例
					A	B	C=A/4/B	A	B	C=A/4/B	A	B	C=A/4/B	A	B	C=A/4/B
1	福特汽车	25,998.72	21.88%	F 系列	40.43	42.55	23.75%	124.76	104.55	29.83%	134.94	105.82	31.88%	108.06	105.51	25.60%
2	通用汽车	16,657.77	14.02%	雪佛兰	163.75	88.12	46.46%	569.02	229.31	62.04%	608.48	242.35	62.77%	600.86	248.4	60.47%
				GMC	52.99	25.91	51.12%	150.48	65.73	57.23%	140.68	65.63	53.58%	143.11	66.71	53.63%
3	FCA	16,676.90	14.03%	JEEP	163.74	50.84	80.51%	609.48	144.64	105.35%	704.47	154	114.37%	651.85	138	118.09%
				道奇 RAM	61.89	31.51	49.09%	222.74	82.13	67.80%	101.87	70.62	36.06%	0.31	67.99	0.11%
4	一汽丰田	10,075.25	8.48%	全系车型	143.59	33.64	106.71%	281.11	70.31	99.95%	277.08	71.57	96.78%	265.06	68.92	96.14%
5	广汽丰田	8,551.88	7.20%	全系车型	128.2	31.86	100.60%	269.37	69.77	96.52%	245.3	58	105.73%	150.2	44.24	84.88%
6	广汽本田	4,221.14	3.55%	全系车型	124.02	31.85	97.36%	246.07	78.5	78.37%	188.53	74.14	63.57%	133.56	70.50	47.36%
7	长城汽车	3,072.17	2.58%	全系车型	122.21	36.85	82.92%	250.78	96.04	65.28%	129.04	91.36	35.31%	143.6	98.37	36.49%
8	上汽通用	2,406.64	2.02%	雪佛兰	38.40	14.50	66.23%	157.03	51.61	76.07%	138.76	67.34	51.51%	114.88	60.17	47.73%
				别克	26.09	16.12	40.48%	36.26	37.36	24.26%	42.71	46.76	22.83%	15.74	54.17	7.26%
9	长安福特	2,316.19	1.95%	全系车型	25.97	9.74	66.62%	65.53	18.4	89.04%	151.83	37.78	100.48%	329.21	82.8	99.40%
10	广汽乘用车	1,845.60	1.55%	全系车型	54.04	11.77	114.81%	152.85	35.13	108.77%	229.79	53.52	107.34%	210.57	50.86	103.51%
合计		**91,822.26**	**77.26%**													

注：以上终端车型销量数据来源于车主之家、Marklines 公开数据；F 系列、雪佛兰品牌、GMC 品牌和道奇 RAM 系列的销量数据均系其北美市场销量数

据，JEEP 系全球销售数据；公司 FCA JEEP 车型的销量包含了对 FCA 集团及克莱斯勒的销量；长安福特的报告期收入包含了公司对长安福特汽车有限公司及其关联公司的销售以及通过中信戴卡对长安福特的销售。

由上表可见，自报告期初，发行人已是 FCA JEEP 系列、广汽丰田、一汽丰田、长安福特、及广汽乘用车轮毂装饰盖的唯一供应商，因此，除 2019 年度长安福特部分项目由其他供应商承接导致公司对其轮毂装饰盖的销量下降外，2017 年度-2019 年度，发行人各期对前述整车厂商的轮毂装饰盖销量占其对应车型终端销量均接近 100%。同时报告期，发行人系福特汽车 F 系列皮卡、通用汽车雪佛兰皮牌、GMC 品牌的主要轮毂装饰盖供应商之一，因此，报告期发行人对相关车型的轮毂装饰盖销量占其对应车型终端销量的比例也均保持稳定。

同时，发行人通过与克莱斯勒的前期开拓，发行人承接道奇 RAM 系列的 DT、HD 等项目逐步于 2018 年起实现量产，进而使得发行人对道奇 RAM 系列的轮毂装饰盖销售占比迅速提升，由 2017 年度的 0.11%上升至 2019 年度的 67.80%，成为其主要轮毂装饰盖供应商之一。

其次，由于发行人配套长城汽车的风骏皮卡、哈弗系列等车型项目分别于 2018 年其逐步实现开始量产，因此，自 2018 年起，发行人对长城汽车的销量及其对长城汽车终端车型的销量也稳步提升，由 2017 年度的 36.46%上升至 2020 年度的 82.92%，截至报告期末，发行人已成为其主要轮毂装饰盖供应商之一。

此外，随发行人在报告期的持续开拓，发行人配套广汽本田雅阁、奥德赛等车型项目于 2018 年起逐步量产，配套别克的 K256 等项目于 2017 年中旬起逐步量产，因此，发行人对广汽本田和上汽通用别克品牌的销量占其终端车型的销量比例稳步提升。截至报告期末，发行人已成为广汽本田和上汽通用主要轮毂装饰盖供应商之一。

综上所述，报告期，发行人与前十大整车厂商客户对应车型的终端销量情况相匹配。

（三）报告期各期发行人向主要客户销售产品占相关客户同期相关车辆销量比例及变动情况分析

由于发行人与福特汽车、通用汽车、克莱斯勒、广汽丰田及一汽丰田于 2010 年及以前即建立合作，通过长期的合作，发行人已成为上述整车厂商汽车轮毂装饰盖的主要供应商。

1、福特汽车

福特汽车 F 系列是福特汽车猛禽皮卡系列，多年蝉联北美市场汽车销量第一。2017 年至 2019 年，福特汽车的销量稳定，而发行人配套的轮毂装饰盖占其销量的比例分别为 25.60%、31.88%和 29.83%，2018 年度和 2019 年度较 2017 年度出现小幅增长，主要原因是公司通过 P558 平台配套 F 系列，该平台于 2016 年 11 月底量产，2017 年仍处于产量爬坡阶段，导致当年公司配套的轮毂装饰盖产品销量略低。2020 年 1-6 月，受北美新冠疫情蔓延影响，福特汽车于 4、5 月出现停工，导致公司轮毂装饰盖占其销量的比例下滑至 23.75%。

2、通用汽车

报告期，公司销售给通用汽车的轮毂装饰盖产品主要配套雪佛兰品牌和 GMC 品牌。2017 年至 2019 年，随北美市场雪佛兰品牌汽车销量的小幅下滑，发行人配套的轮毂装饰盖销量也从 2017 年度的 600.45 万件小幅下降至了 2019 年度的 568.56 万件，但发行人配套的轮毂装饰盖占其销量的比例保持稳定，均保持在 70%以上。同时，2017 年至 2019 年，GMC 品牌北美市场的销量稳步提升，发行人配套的轮毂装饰盖销量也出现了小幅增长，同时发行人配套的轮毂装饰盖占其销量的比例也保持稳定，均保持在 50%以上。2020 年 1-6 月，受北美新冠疫情蔓延影响，通用汽车于 4、5 月出现停工，导致公司轮毂装饰盖占其销量的比例出现了一定比例低的下滑。

3、FCA

2017 年至 2019 年，公司配套 JEEP 品牌的轮毂装饰盖占其车型销量的比例保持稳定，公司配套道奇 RAM 系列轮毂装饰盖产品销量占其车型销量的比例显著增长，比例由 0.11%上升至 67.80%，系由于发行人通过前期的客户开拓，配套的 DD、DT、HD 等项目陆续于 2017 年、2018 年实现量产，使得公司配套道奇 RAM 系列的轮毂装饰盖产品份额显著提升。2020 年 1-6 月，受北美新冠疫情蔓延影响，克莱斯勒于 4、5 月出现停工，导致公司轮毂装饰盖占其销量的比例出现了一定比例低的下滑。

4、一汽丰田和广汽丰田

公司分别自 2008 年和 2010 年即与一汽丰田和广汽丰田建立了合作，通过多年的合作，发行人已成为一汽丰田和广汽丰田唯一的轮毂装饰盖配套供应商，除

2017 年度，广汽丰田有部分老车型的轮毂装饰盖由原有供应商供应外导致配套比例约为 84.88%外，报告期各期，发行人配套一汽丰田和广汽丰田的轮毂装饰盖销量占其整体销量的比例约为 100%。

（四）发行人销量规模、新开拓客户在手订单及形成销售情况与汽车行业、汽车内外饰市场规模、主要客户产销量变动趋势不存在差异

虽然受全球宏观经济下行、自身发展周期等因素影响，全球汽车产业的发展速度放缓，行业进入转型升级期，部分整车厂商的整体销量出现下滑的趋势，但汽车内外饰件市场规模巨大，发行人专注的汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等领域仅是其中较为细分的领域，2017 年至 2019 年，发行人通过加强项目开发、增强客户开拓、丰富产品系列等方式，确保了发行人销售规模的稳步增长。报告期，发行人的销量情况及新项目形成销售情况与主要客户产销量情况及项目量产情况相一致。此外，2020 年以来，汽车工业作为受新冠疫情影响最严重的产业之一。根据中国汽车工业协会发布的数据，2020 年 1-6 月，国内汽车产销分别完成 1,011.2 万辆和 1,025.7 万辆，分别同比下降 16.8%和 16.9%。公司受新冠疫情的影响，2020 年 1-6 月实现营业收入 14,819.60 万元，也同比下滑 17.01%。因此，发行人销量规模、新开拓客户在手订单及形成销售情况与汽车行业、汽车内外饰市场规模、主要客户产销量变动趋势不存在差异。

二、按产品类别分别列示报告期各期新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利率；结合前述新旧车型相关数据变动趋势、终端客户新旧车型换代周期，量化分析汽车行业景气度较低对发行人经营情况的影响程度、发行人的应对措施及效果，终端客户车型升级换代与轮毂镶件采购减少的内在逻辑，发行人是否存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形，发行人未来能否顺利取得新研发车型的订单；

（一）按产品类别分别列示报告期各期新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利

整车厂商在向零部件供应商进行项目发包时，通常以汽车平台项目的方式发包，一个项目包中的零部件配套该平台的多款新车型。因此，发行人将以承接项目的量产时间对公司产品配套的新旧车型作出区分，将 2016 年度之前量产的零

部件代表配套旧车型，2016 年度以来量产的零部件代表配套新车型，下述将按照此分类方法对公司主要产品类别报告期对应新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利率情况进行分析。

1、轮毂中心盖

报告期，公司轮毂中心盖产品对应新车型和原有车型的收入、单价、销量和毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/件、万件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
轮毂中心盖	**5,126.51**	**4.68**	**1,095.41**	**50.08%**	**13,848.96**	**4.59**	**3,018.50**	**51.55%**
其中：新车型	2,785.58	4.39	633.96	46.53%	7,150.24	4.52	1,583.59	51.48%
原有车型	2,340.93	5.07	461.46	54.31%	6,698.72	4.67	1,434.91	51.63%
项目	2018 年度				2017 年度			
	收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
轮毂中心盖	**14,512.00**	**4.63**	**3,135.90**	**50.39%**	**13,192.69**	**4.69**	**2,815.70**	**57.09%**
其中：新车型	5,759.69	4.82	1,195.66	51.13%	3,745.52	5.36	699.34	59.62%
原有车型	8,752.31	4.51	1,940.24	49.90%	9,447.17	4.46	2,116.37	56.09%

报告期，随公司轮毂中心盖产品配套车型的逐步量产，轮毂中心盖的新车型产品的收入占比和销售数量稳步提升。同时，由于新车型与原有车型的配套客户和具体产品存在差异所以导致，新车型与原有车型的单价存在一定差异。在毛利率上，2017 年至 2019 年，原有车型和新车型产品的毛利率较为接近，2020 年 1-6 月，新车型毛利率相对较低，主要原因是当期公司新开发的现代起亚、一汽-大众客户产品逐步实现销售，公司对新客户采取了相对保守的价格策略加上相关产品还未形成规模销售。

2、大尺寸轮毂装饰盖

报告期，公司大尺寸轮毂装饰盖产品对应新车型和原有车型的收入、单价、销量和毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/件、万件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
大尺寸轮毂装饰盖	**5,250.34**	**16.53**	**317.70**	**35.49%**	**14,557.55**	**17.76**	**819.72**	**38.93%**
其中：新车型	4,122.22	21.46	192.05	40.95%	10,946.00	25.51	429.05	45.36%

原有车型	1,128.12	8.98	125.65	15.51%	3,611.54	9.24	390.67	19.44%
项目	**2018 年度**				**2017 年度**			
	收入	**单价**	**销量**	**毛利率**	**收入**	**单价**	**销量**	**毛利率**
大尺寸轮毂装饰盖	**11,458.89**	**16.47**	**695.86**	**32.34%**	**12,013.34**	**17.06**	**704.20**	**35.68%**
其中：新车型	6,401.61	34.90	183.43	44.95%	5,482.21	50.53	108.49	51.98%
原有车型	5,057.28	9.87	512.43	16.37%	6,531.13	10.96	595.71	21.99%

报告期，随公司大尺寸轮毂装饰盖产品配套新车型的逐步量产，大尺寸轮毂装饰盖的新车型产品的收入占比和销售数量显著提升。由于公司配套福特汽车 F 系列和克莱斯勒的道奇 RAM 系列等新车型的产品单价较高，报告期，公司大尺寸轮毂装饰盖的新车型产品的单价和毛利率远高于原有车型的单价和毛利率。

3、轮毂镶件

报告期，公司轮毂镶件产品对应新车型和原有车型的收入、单价、销量和毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/件、万件

项目	**2020 年 1-6 月**				**2019 年度**			
	收入	**单价**	**销量**	**毛利率**	**收入**	**单价**	**销量**	**毛利率**
轮毂镶件	**461.95**	**10.88**	**42.45**	**56.99%**	**1,320.90**	**5.78**	**228.68**	**27.64%**
其中：新车型	456.27	10.83	42.12	56.47%	1,152.52	5.27	218.60	25.20%
原有车型	5.68	17.56	0.32	98.58%	168.38	16.71	10.07	44.32%
项目	**2018 年度**				**2017 年度**			
	收入	**单价**	**销量**	**毛利率**	**收入**	**单价**	**销量**	**毛利率**
轮毂镶件	**2,637.35**	**11.57**	**227.89**	**41.31%**	**3,886.33**	**14.28**	**272.18**	**56.54%**
其中：新车型	1,197.61	8.61	139.17	47.44%	1,578.15	12.82	123.10	60.73%
原有车型	1,439.74	16.23	88.72	36.21%	2,308.18	15.48	149.07	53.67%

报告期，公司轮毂镶件的旧车型产品逐步停产，新车型产品保持相对稳定的收入规模。公司的轮毂镶件主要配套通用汽车、克莱斯勒和北京现代等整车厂商，由于不同整车厂商的轮毂镶件产品结构、形状差异大，因此新旧车型的单价、毛利率差异较大。2018 年，公司通过万丰奥威和中信戴卡配套的北京现代的轮毂镶件实现量产，由于该产品单价、毛利率较低，使得 2018 年、2019 年公司轮毂镶件的单价毛利率呈下滑趋势。2020 年 1-6 月，随公司通过中信戴卡配套的通用汽车的新车型逐步量产，公司的单价、毛利率出现回升。

4、汽车字标

报告期，公司汽车字标产品对应新车型和原有车型的收入、单价、销量和毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/件、万件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
汽车字标	**2,589.04**	**5.77**	**448.76**	**4.82%**	**4,344.60**	**4.88**	**890.53**	**1.56%**
其中：新车型	2,403.67	5.95	404.13	4.85%	3,445.47	5.40	637.53	2.10%
原有车型	185.37	4.15	44.63	4.45%	899.13	3.55	253.00	-0.53%
项目	2018 年度				2017 年度			
	收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
汽车字标	**3,207.70**	**4.07**	**788.11**	**-2.15%**	**1,970.29**	**3.83**	**514.75**	**6.84%**
其中：新车型	1,644.68	4.72	348.31	-3.85%	507.76	5.18	97.95	11.55%
原有车型	1,563.02	3.55	439.80	-0.36%	1,462.53	3.51	416.80	5.21%

报告期，随公司汽车字标产品配套新车型的逐步量产，汽车字标的新车型产品的收入占比和销售数量显著提升。由于不同整车厂商的汽车字标产品结构、形状差异大，因此新旧车型的单价、毛利率差异较大。由于公司对汽车字标采取相对保守的价格策略，因此公司汽车字标总体毛利率偏低。2018 年度以来，随公司配套现代起亚等整车厂商新车型产品的逐步量产，2018 年度以来，公司汽车字标的新车型产品毛利率和总体毛利率逐年提升。

5、汽车标牌、车身装饰件

由于报告期，公司的汽车标牌和车身装饰件均以配套新车型为主，因此这两类产品的新车型与原有车型不具备可比性。

（二）结合前述新旧车型相关数据变动趋势、终端客户新旧车型换代周期，量化分析汽车行业景气度较低对发行人经营情况的影响程度、发行人的应对措施及效果

1、汽车行业景气度较低对发行人经营情况的影响程度较低

自 2018 年以来，受全球宏观经济下行等因素影响，全球汽车行业发展放缓，汽车产销量连续两年出现下滑，其中 2018 年、2019 年全球汽车销量分别同比下滑 0.63%和 3.95%，行业进入了转型升级期。受此影响，发行人主要的整车厂商客户的车型销量出现了不同幅度的波动，报告期发行人前五大整车厂商的销量变动情况如下：

单位：万辆

序号	整车厂商		2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
			销量	销量	销量变动	销量	销量变动	销量
1	福特汽车	福特全系	110.16	283.35	-3.33%	293.11	-3.61%	304.10
		其中：F 系列	42.55	104.55	-1.20%	105.82	0.29%	105.51
2	通用汽车	通用全系	128.23	335.56	-3.52%	347.79	-2.46%	356.57
		其中：雪佛兰	88.12	229.31	-5.38%	242.35	-2.44%	248.40
		GMC	25.91	65.73	0.15%	65.63	-1.61%	66.71
3	FCA	FCA 全系	152.94	445.42	-3.54%	461.76	0.26%	460.54
		JEEP	50.84	144.64	-6.08%	154.00	11.59%	138.00
		道奇 RAM 系列	31.51	82.13	16.30%	70.62	3.87%	67.99
4	一汽丰田		33.64	70.31	-1.76%	-1.76%	3.84%	3.85%
5	广汽丰田		31.86	69.77	20.29%	20.29%	31.11%	31.10%

注：数据来源于车主之家、Marklines 公开数据；根据发行人的主要客户和主要销售区域情况，福特汽车、通用汽车的销量系其北美市场销量；FCA 包含欧洲 FCA 和克莱斯勒，FCA 全系及 JEEP 系其全球市场销量，道奇 RAM 系列系其北美市场销量。

2017 年至 2019 年，福特汽车、通用汽车、FCA 等海外整车厂商客户的整体销量均出现了小幅下滑。一汽丰田的整体销量呈先升后降的态势，而广汽丰田呈现显著上升的趋势。同时，2020 年 1-6 月，新冠疫情对海外整车厂商产销情况影响严重，福特汽车、通用汽车、FCA 的销量均出现了一定程度的下滑；国内由于政府防疫政策发布及时，各地措施实施到位，新冠疫情对国内整车厂商的影响相对较低，一汽丰田、广汽丰田等整车厂商的销量下滑幅度较小。

虽然福特汽车、通用汽车、FCA 等海外整车厂商客户整体销量出现下滑，但报告期，发行人配套的福特 F 系列、GMC 品牌汽车销量稳定，使得报告期发行人对福特汽车、通用汽车的销售收入较为稳定。同时，随发行人配套的道奇 RAM 系列项目在报告期逐步量产，发行人对克莱斯勒的销售收入逐年提升。2017 年至 2019 年，发行人通过 DAG 对克莱斯勒的销售收入分别为 2,481.62 万元，3,676.10 万元和 5,954.80 万元，同比增长 48.13%和 61.99%。

此外，发行人经过前期的客户开拓和项目开发，报告期对一汽集团、现代起亚等整车厂商客户的销售也稳步提升。综合以上多方面因素，2017 年-2019 年度发行人实现销售收入 32,458.68 万元，34,008.32 万元和 37,563.37 万元，同比增长 4.77%和 10.45%。

综上，汽车行业景气度较低对发行人经营情况的影响程度较低。

2、发行人对汽车行业景气度较低的应对措施及效果

发行人应对汽车行业景气度较低，积极采取了以下措施：

（1）汽车行业正处于转型升级的阶段，近年来发行人积极开拓新能源汽车厂商、造车新势力企业等各类整车厂商客户。截至本回复出具之日，发行人已是特斯拉、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、广汽新能源及比亚迪等新能源汽车厂商的一级供应商，其中，2020 年度至今，发行人通过了北美丰田、北美本田、华人运通、上汽乘用车、恒大国能、合众新能源、东风新能源、LUCID、RIVIAN 等整车厂商的供应商审核认证。

（2）发行人发挥与现有整车厂商客户长期合作的先发优势，与各整车厂商深化合作，积极参与整车厂商新项目、新车型的开发，报告期内，发行人的同步开发项目和量产项目数量均稳步提升。

（3）发行人积极开拓装饰条、车身装饰件总成、格栅等汽车车身装饰件领域，进一步丰富产品系列，开拓业务新增长极。报告期，发行人汽车车身装饰件的销售收入增长迅速，从 2017 年的 8.62 万元增长到 2019 年的 1,010.23 万元，占营业收入的比重也提高至 2019 年的 2.69%。

（4） 发行人积极拥抱行业“新四化”的发展趋势，加强技术、产品的研发力度，不断加强对前沿技术的跟踪和与下游整车厂商的技术交流。近年来，发行人创新性地开发了 ACC 标牌、全 PVD 格栅、发光及无线控制轮毂中心盖、碳纤维大尺寸轮毂装饰盖和镶件等新产品，以满足整车厂商客户对智能化、轻量化、环保化等方面的需求，提升产品竞争力。

（三）终端客户车型升级换代与轮毂镶件采购减少的内在逻辑，发行人是否存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形，发行人未来能否顺利取得新研发车型的订单

报告期，公司轮毂镶件的主要客户收入、销售数量情况如下：

单位：万元、万个

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	收入	销售	收入	收入	销售

		占比	数量		占比	数量
轮毂镶件	**461.95**	**100.00%**	**42.45**	**1,320.90**	**100.00%**	**228.68**
其中：中信戴卡	385.05	83.35%	24.18	895.14	67.77%	130.88
立中集团	2.06	0.45%	0.13	1.20	0.09%	0.07
吉林万丰	74.01	19.22%	18.10	424.56	47.43%	97.73

项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	销售数量	收入	收入占比	销售数量
轮毂镶件	**2,637.35**	**100.00%**	**227.89**	**3,886.33**	**100.00%**	**272.18**
其中：中信戴卡	1,912.03	72.50%	144.99	2,834.56	72.94%	172.81
立中集团	604.05	22.90%	53.01	1,045.05	26.89%	98.50

由上表可知，公司轮毂镶件销售收入的逐年下降系由于中信戴卡和立中集团的轮毂镶件收入下降导致。从具体产品而言，公司通过中信戴卡和立中集团配套的主要轮毂镶件产品的收入及收入占比情况如下：

单位：万元、万个

客户名称	产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
中信戴卡	通用新产品	368.34	95.66%	-	-	-	-	-	-
	通用旧产品	5.47	1.42%	328.34	36.68%	1,703.50	89.09%	2,292.64	80.88%
	克莱斯勒产品	-	-	153.66	17.17%	54.18	2.83%	525.79	18.55%
	北京现代产品	11.24	2.92%	410.97	45.91%	137.36	7.18%	-	-
	其他	-	-	2.18	0.24%	16.99	0.89%	16.13	0.57%
	合计	**385.05**	**100.00%**	**895.14**	**100.00%**	**1,912.03**	**100.00%**	**2,834.56**	**100.00%**
立中集团	通用新产品	1.40	67.95%	1.20	100.00%	-	-	-	-
	克莱斯勒产品	0.66	32.05%	-	-	604.05	100.00%	935.60	89.53%
	其他	-	-	-	-	-	-	109.45	10.47%
	合计	**2.06**	**100.00%**	**1.20**	**100.00%**	**604.05**	**100.00%**	**1,045.05**	**100.00%**

2018 年与 2019 年，公司通过中信戴卡和立中集团配套的克莱斯勒道奇 RAM 系列车型及通过中信戴卡配套的通用汽车 K2 等项目相关车型进入车型换代期，新车型不再配套安装相关的轮毂镶件，导致相关轮毂镶件产品的收入逐年减产。轮毂镶件是装配在轮毂通风口的装饰件，可起到装饰以及降低轮毂风阻系数、节能减排的作用。整车厂商根据其车型设计需要而选择是否采用的轮毂装饰件。2020 年起，公司配套于通用汽车 T1 平台项目的相关车型又继续安装轮毂镶件，2020 年 1-6 月相关产品实现销售 368.34 万元，因此，当期公司配套的轮毂镶件新产品又逐渐实现量产销售。因此，上述情况系整车厂商在车型升级时选择采用不同装饰方案所决定，不属于发行人丢失新车型订单的情形。

截至本回复出具之日，发行人与合作客户均保持良好的合作关系，报告期不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单的情形，预计未来发行人可与现有客户在汽车内外饰件产品领域继续保持合作关系，并可取得对应产品的新研发车型订单。

三、披露发行人产品是否存在年降情形，结合报告期内主要客户的年降幅度、年降周期、年降具体车型等进一步定量分析并披露主要客户年降政策对发行人经营业绩的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（十）发行人产品年降分析”中补充披露以下内容：

“（十）发行人产品年降分析

1、发行人的年降情形

报告期内，发行人主要客户的年降，与各汽车车型不直接相关，通常对汽车品牌全系车型产生影响，具体情形如下：

序号	主要客户名称	年降车型品牌	年降周期	年降幅度
1	DAG	通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等	每年度一次	按销售数量约定年降金额
2	广州戴得汽车零部件有限公司	丰田、本田等	每年度一次	每年约定不同产品，按3%-8%年降幅度执行
3	天津戴卡汽车零部件有限公司	丰田、本田等	每年度一次	每年约定不同产品，按1%-8%年降幅度执行
4	中国第一汽车股份有限公司	一汽红旗等	每年度一次	每年约定不同产品，按3%-6%年降幅度执行
5	长城汽车股份有限公司	长城汽车等	半年度一次	每年约定不同产品，按5%-13%年降幅度执行
6	重庆长安汽车股份有限公司	福特、马自达等	每年度一次	每年约定不同产品，按3%-6%年降幅度执行

2、主要客户年降政策对发行人经营业绩的影响

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
年降金额	151.28	399.89	309.35	63.15	923.67
营业收入	14,819.60	37,563.37	34,008.32	32,458.68	118,849.97
营业收入占比	1.02%	1.06%	0.91%	0.19%	0.78%

利润总额	1,513.00	6,614.77	7,401.31	6,134.99	21,664.07
利润总额占比	10.00%	6.05%	4.18%	1.03%	4.26%

报告期内，发行人年降金额占发行人营业收入以及利润总额均较小。整车厂每年会对部分旧产品进行一定程度的年降，但发行人每年均会有新客户、新产品合作投入量产，对发行人的业绩具有提升作用，综合来看，主要客户的年降政策对发行人经营业绩不存在重大影响。”

四、根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号-创业板公司招股说明书》的要求，分季度披露各期营业收入、收入季节性变化的原因，并对比同行业可比公司及下游客户或整车市场季节性变化情况，说明发行人销售收入的季节性变化是否符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“9、营业收入的季节性分析”中补充披露以下内容：

“9、营业收入的季节性分析

（1）报告期内，发行人分季度的营业收入

报告期内，发行人营业收入分季度的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	7,801.04	52.64%	8,766.13	23.34%	8,092.41	23.80%	8,071.12	24.87%
第二季度	7,018.56	47.36%	9,091.68	24.20%	8,258.10	24.28%	8,220.24	25.33%
第三季度	-	-	9,426.60	25.10%	8,314.66	24.45%	7,936.99	24.45%
第四季度	-	-	10,278.96	27.36%	9,343.14	27.47%	8,230.34	25.36%
合计	14,819.60	100.00%	37,563.37	100.00%	34,008.32	100.00%	32,458.68	100.00%

报告期内，发行人的营业收入不存在明显的季节性。汽车零部件行业的季节性特征与整车的生产和销售季节性保持一致，由于整车市场目前竞争较为激烈，各整车厂商对现有车型营销力度的加大以及新车型推出周期的缩短，整车行业没有明显的季节性波动，故汽车零部件行业亦不存在显著的季节性特征。

（2）分季度与同行业可比公司的对比

报告期内，发行人分季度营业收入与同行业可比公司对比情况如下：

期间	季度	发行人	常熟汽饰	新泉股份	钧达股份	岱美股份
2020 年 1-6 月	第一季度	52.64%	44.96%	42.45%	35.68%	67.41%
	第二季度	47.36%	55.04%	57.55%	64.32%	32.59%
2019 年度	第一季度	23.34%	16.08%	24.85%	17.92%	25.88%
	第二季度	24.20%	24.70%	22.86%	19.07%	25.40%
	第三季度	25.10%	28.81%	22.95%	24.65%	27.38%
	第四季度	27.36%	30.41%	29.35%	38.35%	21.33%
2018 年度	第一季度	23.80%	23.18%	28.56%	30.43%	20.15%
	第二季度	24.28%	23.39%	25.86%	21.16%	20.26%
	第三季度	24.45%	24.45%	23.01%	28.68%	28.13%
	第四季度	27.47%	28.98%	22.57%	19.73%	31.46%
2017 年度	第一季度	24.87%	24.17%	26.51%	23.23%	22.58%
	第二季度	25.33%	19.45%	24.56%	19.58%	23.88%
	第三季度	24.45%	23.17%	21.44%	22.91%	24.83%
	第四季度	25.36%	33.21%	27.49%	34.28%	28.71%

注：数据来源于同行业可比公司季度报告、年度报告。

2017-2019年度，发行人按季度的营业收入与同行业可比公司对比，不存在明显异常。

（3）分季度与下游客户的对比

报告期内，发行人分季度营业收入与下游主要客户销量季节性对比情况如下：

期间	季度	发行人		下游主要客户	
		收入（万元）	占比	销量（万辆）	占比
2020 年 1-6 月	第一季度	7,801.04	52.64%	1,911.73	51.65%
	第二季度	7,018.56	47.36%	1,789.45	48.35%
	合计	14,819.60	100.00%	3,701.17	100.00%
2019 年度	第一季度	8,766.13	23.34%	2,202.10	23.48%
	第二季度	9,091.68	24.20%	2,465.66	26.29%
	第三季度	9,426.60	25.10%	2,339.94	24.95%
	第四季度	10,278.96	27.36%	2,370.43	25.28%
	合计	37,563.37	100.00%	9,378.14	100.00%
2018 年度	第一季度	8,092.41	23.80%	2,250.01	23.75%
	第二季度	8,258.10	24.28%	2,506.60	26.45%
	第三季度	8,314.66	24.45%	2,336.94	24.66%
	第四季度	9,343.14	27.47%	2,381.45	25.13%
	合计	34,008.32	100.00%	9,475.00	100.00%

2017 年度	第一季度	8,071.12	24.87%	2,229.52	23.88%
	第二季度	8,220.24	25.33%	2,432.80	26.06%
	第三季度	7,936.99	24.45%	2,362.38	25.31%
	第四季度	8,230.34	25.36%	2,310.45	24.75%
	合计	32,458.68	100.00%	9,335.15	100.00%

注：下游主要客户选取前五大主要终端整车厂商客户，包括福特汽车、克莱斯勒、通用汽车、一汽丰田、一汽本田，销量数据数据来源于 www.goodcarbadcar.net。

2017-2019年度，发行人按季度的营业收入与下游主要客户销量季节性对比，不存在明显异常。”

【保荐机构、申报会计师核查情况】

保荐机构、申报会计师通过查阅文件、对比分析、分析性复核等核查方式进行了核查，具体核查程序如下：

一、核查程序

1、访谈发行人高级管理人员，了解公司与客户约定的年降情况及内部控制流程，分析判断公司年降政策是否符合行业惯例；检查与主要客户之间的年降协议及相关的文件等；复核年降协议是否已按照约定执行，对应确认收入的单价是否已按照年降价格执行；

2、访谈发行人高级管理人员，了解公司的收入确认政策及业务流程，了解公司销售收入是否存在季节性波动；

3、访谈销售部门、财务部门相关人员，了解公司销售与收入循环相关的内部控制制度并执行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

4、执行细节测试，获取销售合同或订单、签收单或领用单，复核验收确认时间与账面收入是否一致；

5、对发行人报告期内收入执行截止性测试，选取截止日前后 1 个月收入进行截止测试，查看相关出库单、签收单、报关单以及领用对账单；

6、实地走访、访谈主要的销售客户，了解公司合作背景、业务开展模式、合同主要条款等确认发行人季节性波动是否符合合作模式及行业惯例，验证其真实性及合理性；

7、对公司主要客户执行函证程序，确认报告期内各年度销售额及应收账款，对于未回函部分执行替代程序。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人销售的汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件具有较高的通用性，无法了解到公司产品与具体车型的匹配性情况。2017 年至 2019 年，发行人的销售规模稳步增长，受新冠疫情的影响，2020 年 1-6 月发行人销售规模同比小幅下降。报告期内，发行人销量规模、新开拓客户在手订单及形成销售情况与汽车行业、汽车内外饰市场规模、主要客户产销量变动趋势不存在差异。

2、汽车行业景气度较低对发行人经营情况的影响程度较低，发行人与合作客户均保持良好的合作关系，报告期不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单的情形，预计未来发行人可取得相关客户新研发车型的订单。

3、报告期内，发行人存在年降情形，主要客户年降政策对发行人经营业绩影响较小。

4、发行人销售收入不存在明显季节性波动且符合行业惯例。

14.关于供应商与采购

申报材料显示，发行人主要原材料为塑胶材料、五金材料、化工材料及包装材料，其中塑胶材料为主要原材料。

请发行人：

（1）披露主要供应商和主要外协供应商的设立时间、注册资本（实缴）、股权结构、开始合作时间、主营业务、经营规模、信用政策、结算政策、产品质量责任划分等，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；是否存在成立或开始合作当年或次年即成为发行人主要供应商的情形；

（2）区分 PA66/PPE、ABS、电镀金属材料、电镀添加剂等材料，说明对应原材料的采购价格与市场或第三方公开报价的差异对比情况，相关差异的原因及合理性；对比向不同供应商采购 PA66/PPE、ABS、电镀金属材料、电镀添

加剂等同类原材料的价格差异，以及报告期内向同一供应商采购价格波动情况，说明价格差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露主要供应商和主要外协供应商的设立时间、注册资本（实缴）、股权结构、开始合作时间、主营业务、经营规模、信用政策、结算政策、产品质量责任划分等，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；是否存在成立或开始合作当年或次年即成为发行人主要供应商的情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（四）报告期前五大供应商的采购情况”修改并补充披露以下内容：

“（四）报告期前五大供应商的采购情况

1、报告期前五大原材料供应商的采购情况

……

2、报告期前五大外协供应商的采购情况

报告期内，按同一实际控制人口径，公司向前五大外协供应商的采购情况如下：

年份	序号	供应商名称	金额	占外协金额比例	主要外协加工工序
2020 年 1-6 月	1	清远市厚德塑料制品有限公司	108.51	28.15%	注塑
	2	清远市清新区金宝祥塑胶五金制品有限公司	75.11	19.49%	注塑
	3	阿尔发埃德伟控汽车配件有限公司	52.56	13.64%	注塑及哑光电镀
	4	广州镁力金属制品有限公司	35.94	9.32%	金属表面防腐处理
	5	江门申强塑料机械有限公司	31.01	8.05%	注塑及喷涂
	合 计		303.14	78.65%	-
2019 年度	1	清远市厚德塑料制品有限公司	379.16	35.33%	注塑
	2	深圳市鑫诚鸿信科技有限公司	172.63	16.08%	PET 表面覆膜
	3	广州镁力金属制品有限公司	141.54	13.19%	金属表面防腐

					处理
	4	佛山市南海区华恭金属加工有限公司	81.67	7.61%	金属表面热处理
	5	清远市清新区金宝祥塑胶五金制品有限公司	79.08	7.37%	注塑
	合 计		854.08	79.57%	-
2018年度	1	清远市厚德塑料制品有限公司	240.50	25.84%	注塑
	2	深圳市鑫诚鸿信科技有限公司	187.82	20.18%	PET 表面覆膜
	3	广州镁力金属制品有限公司	150.15	16.13%	金属表面防腐处理
	4	清远市清新区金宝祥塑胶五金制品有限公司	108.59	11.67%	注塑
	5	佛山市南海区华恭金属加工有限公司	86.82	9.33%	金属表面热处理
	合 计		773.89	83.15%	-
2017年度	1	广州镁力金属制品有限公司	149.60	20.37%	金属表面防腐处理
	2	清远市清新区金宝祥塑胶五金制品有限公司	138.55	18.87%	注塑
	3	深圳市鑫诚鸿信科技有限公司	121.24	16.51%	PET 表面覆膜
	4	广州市邦毅塑胶制品有限公司	90.68	12.35%	注塑
	5	佛山市南海区华恭金属加工有限公司	86.52	11.78%	金属表面热处理
	合 计		586.59	79.87%	-

3、发行人与前五大原材料及外协供应商的业务合作情况

报告期发行人的主要原材料供应商和主要外协供应商的基本情况如下：

序号	名称	设立时间	开始合作时间	注册资本（万元）	股权结构	主营业务	经营规模（万元）	信用政策	产品质量责任划分
1	广东锦湖日丽高分子材料有限公司	2009-09-16	2009	2,500	上海锦湖日丽塑料有限公司 100.00%	改性塑胶粒子的研发、生产和销售	2019 年 51,000	月结 30 天	1、到货验收不合格直接退货；2、生产过程中发生质量问题由供方技术人员协助解决，因此问题造成公司的损失按成本核算由供方进行赔付，赔付条款双方确认后在当月货款里扣除。
2	上海顺纬化工有限公司	2005-08-31	2012	500	傅兆峰 56.25% 赵宏生 33.75% 王成 10.00%	工程塑料分销	2019 年 17,000	月结 60 天	1、到货验收不合格直接退货；2、生产过程中发生质量问题由供方技术人员协助解决，因此问题造成公司的损失按成本核算由供方进行赔付，赔付条款双方确认后在当月货款里扣除。
3	金发科技股份有限公司	1993-05-26	2012	257,362.23	上市公司，股票代码 600143，主要股东包括：袁志敏 19.83%、熊海涛 8.40%等	化工新材料的研发、生产和销售，主要产品包括改性材料、完全生物降解塑料、高性能碳纤维及复合材料、特种工程塑料和环保高性能再生塑料等五大类	2019 年 2,928,592.38	月结 60 天	1、到货验收不合格直接退货；2、生产过程中发生质量问题由供方技术人员协助解决，因此问题造成公司的损失按成本核算由供方进行赔付，赔付条款双方确认后在当月货款里扣除。
4	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	2007-12-10	2008	500	乐思化学有限公司 100.00%	电镀添加剂的销售以及相关技术服务	2019 年 亚洲地区 77,112.00（万美元）	月结 90 天	货物在质保期内出现质量问题免费调换
5	深圳市全隆金属材料有限公司	2009-12-03	2010	1,100	蔡香兰 100.00%	表面铝材的销售	2017-2019 年 6,000-7,000	月结 90 天	1、到货验收不合格直接退货；2、生产过程中发生质量问题由供方技术人员协助解决，因此问题造成公司的损失按成本核算由供方进行赔付，赔付条款双方确认后在当月货款里扣除。
6	上海镍捷实业有限公司	2015-03-27	2015	700	梁世甯 51.00% 康舸 49.00%	电镀原材料及五金材料的销售	2017-2019 年 6,000-10,000	月结 30 天	货物在质保期内出现质量问题免费调换
7	佛山市宝中化工原料有限公司	2002-01-07	2014	300	梁世甯 50.00% 梁舜韶 50.00%	电镀原材料及五金材料的销售	2017-2019 年 5,000-6,000	月结 30 天	货物在质保期内出现质量问题免费调换

8	广州市莱琪复合材料有限公司	2006-06-29	2011	101	蔡旭君 40.00% 杜汉文 40.00% 梁世杨 20.00%	双面胶、劳保用品、设备零部件等产品的贸易	2019 年 3,300	月结 90 天	1、到货验收不合格直接退货；2、生产过程中发生质量问题由供方技术人员协助解决，因此问题造成公司的损失按成本核算由供方进行赔付，赔付条款双方确认后在当月货款里扣除。
9	上海徽深金属材料有限公司	2017-05-27	2019	200	刘洁 50.00% 眭永志 50.00%	有色金属贸易	2017-2019 年 10,000-20,000	有色金属货到 1 星期，其他月结 30 天	货物在质保期内出现质量问题免费调换
10	东莞市神彩新材料有限公司	2012-06-08	2019	2,000	刘洁 50.00% 眭永志 50.00%	有色金属、电镀原材料贸易	2017-2019 年 40,000-50,000	有色金属货到 1 星期，其他月结 30 天	货物在质保期内出现质量问题免费调换
11	清远市厚德塑料制品有限公司	2017-11-24	2017	60	张继能 53.00% 李文杰 27.00% 申外明 20.00%	注塑加工	2019 年 400	月结 60 天	过错方承担
12	深圳市鑫诚鸿信科技有限公司	2011-07-04	2014	100	戴卫红 70.00% 伍仁龙 30.00%	PET 镀膜	2019 年 8,000	月结 60 天	过错方承担
13	广州镁力金属制品有限公司	2011-08-11	2012	100	广州欧励尔机械涂覆科技有限公司 60.00% 周亚非 40.00%	主要汽车零部件的防腐蚀的涂装	2019 年 3,000	月结 30 天	供应商承担
14	清远市清新区金宝祥塑胶五金制品有限公司	2015-08-17	2016	60	张利平 60.00% 邓玉桃 30.00% 陈伟 10.00%	注塑加工	2019 年 800	月结 60 天	过错方承担
15	佛山市南海区华恭金属加工有限公司	2009-07-17	2012	150	张伟文 25.00% 张江德 25.00% 朱繁康 25.00% 冼酷元 25.00%	金属零件热处理	2019 年 900	月结 30 天	过错方承担

16	江门申强塑料机械有限公司	2002-06-06	2019	1,800	张剑 100.00%	汽车、摩托车、家电、电子等产品塑胶件的设计和加工	2017-2019 年年均 15,000	月结 30 天	过错方承担
17	阿尔发埃德伟控汽车配件有限公司	2014-04-25	2019	8,504.6	阿尔发（广州）汽车配件有限公司 52.91% 清远华信投资有限公司 20.96% 清远伟达投资管理中心（有限合伙）13.59% 清远胜轩投资管理中心（有限合伙）8.98% 刘百万 1.78% 唐留铮 1.78%	汽车内外饰件的研发、生产和销售	2019 年 8,600	月结 60 天	过错方承担

注 1：上表主营业务、经营规模为通过公开信息查询、实地走访以及视频访谈取得

注 2：上述供应商结算政策均为到期全额付款

上海徽深金属材料有限公司（以下简称“上海徽深”）和东莞市神彩新材料有限公司（以下简称“东莞神彩”）于合作次年成为公司的主要原材料供应商，清远市清新区金宝祥塑胶五金制品有限公司（以下简称“金宝祥”）、清远市厚德塑料制品有限公司（以下简称“清远厚德”）、江门申强塑料机械有限公司（以下简称“江门申强”）和阿尔发埃德伟控汽车配件有限公司（以下简称“阿尔发”）均于合作次年成为公司的主要外协供应商，其中清远厚德成立次年即成为公司的主要外协供应商。除上述供应商外，公司不存在其他供应商成立或与公司开始合作当年或次年即成为公司主要供应商的情形。

上海徽深和东莞神彩为公司电镀金属材料的主要供应商，上述两家企业受同一实际控制人控制，与公司的业务合作开始于2019年。当时，受中美贸易摩擦影响，公司为控制成本向原电镀金属材料的供应商提出了降价要求，原供应商未接受公司的报价，因此公司开始寻求替代供应商。经同园区的其他电镀企业介绍，清远纳格开始与上海徽深和东莞神彩开展合作，经过一段时间的产品试用后，验证了相关原材料的质量稳定性，由于在价格上更具优势，因此公司逐渐将订单转移给上海徽深和东莞神彩，成为公司2020年1-6月主要供应商之一。

金宝祥为公司注塑外协供应商，由于公司原有的注塑外协供应商供货不稳定，公司开始寻求替代供应商，2016年经同行介绍与金宝祥开展合作；清远厚德也是公司注塑外协供应商，2017年经同行介绍公司开始与清远厚德合作，合作初期公司与清远厚德实际控制人张继能参股的另一家公司清远市联成塑料制品有限公司（以下简称“清远联成”）进行交易，该公司成立于2013年5月，主要从事注塑加工业务，随着清远联成的业务规模不断扩大，其产能越来越无法满足订单需要，故张继能于2017年11月投资设立了清远厚德，以继续扩大注塑加工的业务规模。上述两家外协供应商的注塑外协工序较为简单，注塑需要的模具也均由公司提供，在质量稳定性、供货及时性和价格等方面表现良好，因此公司与其合作延续至今。江门申强为公司的喷涂外协供应商，2019年受制于公司喷涂生产线的产能不足，公司主动开拓并与江门申强建立业务合作，报告期内该公司仅涉及一款轮毂镶件的加工；阿尔发为公司的哑光电镀外协供应商，由于原外协供应商的质量稳定性和供货响应速度出现下滑，因此公司通过市场调研主动与阿尔发取得联系并开展业务合作。

上述主要供应商、主要外协供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。”

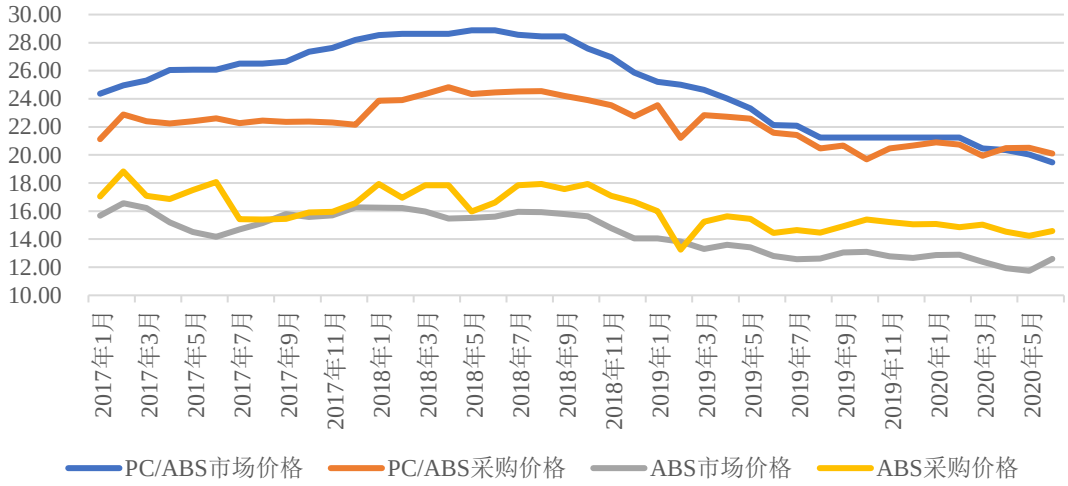
二、区分 PA66/PPE、ABS、电镀金属材料、电镀添加剂等材料，说明对应原材料的采购价格与市场或第三方公开报价的差异对比情况，相关差异的原因及合理性；对比向不同供应商采购 PA66/PPE、ABS、电镀金属材料、电镀添加剂等同类原材料的价格差异，以及报告期内向同一供应商采购价格波动情况，说明价格差异的原因及合理性。

（一）区分 PA66/PPE、ABS、电镀金属材料、电镀添加剂等材料，说明对应原材料的采购价格与市场或第三方公开报价的差异对比情况，相关差异的原因及合理性

报告期，塑胶材料和化工材料是发行人两类采购金额最大的原材料，其中 PC/ABS、PA66/PPE 和 ABS 是三类采购金额最高的塑胶材料，电镀金属材料和电镀添加剂是两类采购金额最高的化工材料，其中电镀金属材料为镍和磷铜两种材料，电镀添加剂主要为塑料镀活化剂和化学镀镍还原剂。经过公开渠道查询，PA66/PPE 和各类电镀添加剂均不存在公开市场报价，对于 PA66/PPE 发行人采购部一般通过市场询价方式及时掌握价格动态，确保发行人相关材料采购价格的公允性；对于电镀添加剂，发行人的主要供应商为麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司，且为发行人塑料镀活化剂和化学镀镍还原剂等主要材料的独家供应商，发行人主要通过与同行业交流的方式，获取相关材料的价格信息。除 PA66/PPE 和电镀添加剂外，上述其他几类原材料的采购均价与第三方市场报价的对比情况如下：

1、塑胶粒子

图：报告期PC/ABS及ABS价格走势（单位：元/千克）

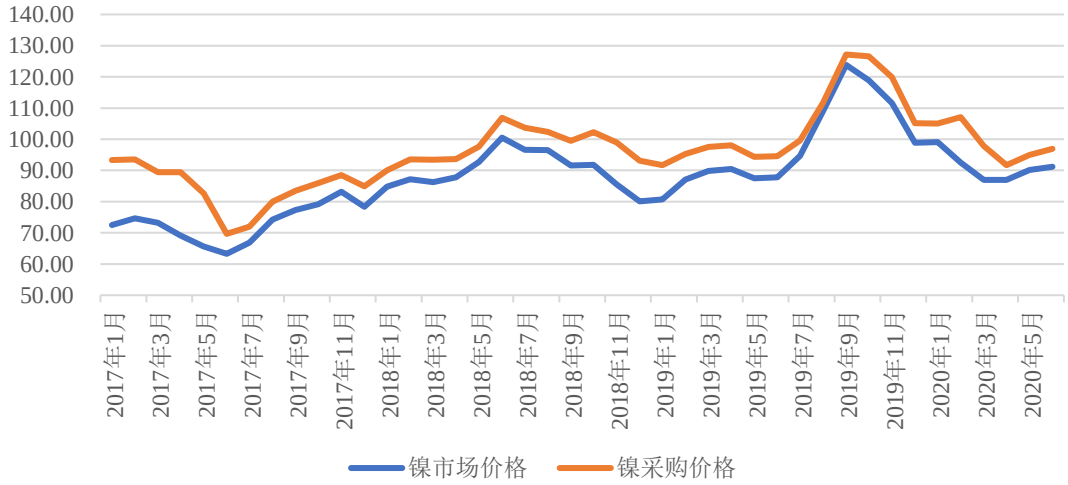


数据来源：第三方市场报价信息来自于 Wind 资讯，其中 PC/ABS 的数据仅有一款进口材料。

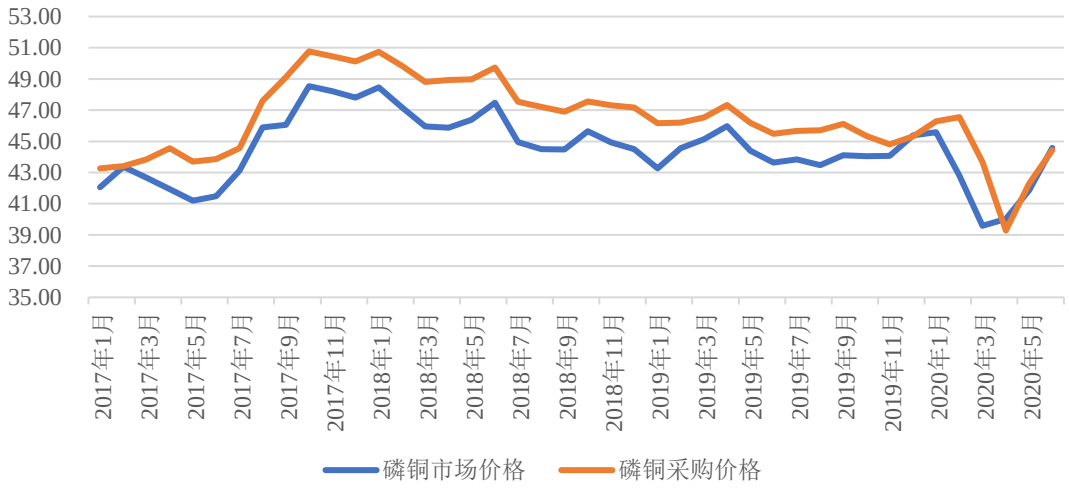
由于塑料粒子的具体品种较多，不同品种的性能差异较大，价格也相应存在一定差异，由于公司采购的 PC/ABS 和 ABS 塑料粒子与通过公开信息能够取得相关报价信息的塑胶粒子的具体种类并不一致，因此其价格并不完全一致，但差异总体不大，且价格变动趋势基本一致。PC/ABS 的市场价格对应的材料为进口材料，因此公司 PC/ABS 的采购均价总体低于市场价格；ABS 的市场价格对应的材料为国产涂装级材料，因此公司 ABS 的采购均价总体高于市场价格。

2、电镀金属材料

图：报告期镍价格走势（单位：元/千克）



图：报告期磷铜价格走势（单位：元/千克）



数据来源：第三方市场报价信息来自于 Wind 资讯。

报告期公司电镀金属材料的采购均价均高于通过公开信息取得的国内第三方市场报价，主要系公司产品的外观要求高，需要选用高纯度、高品级的电镀金属材料，因此在单价上要高于普通电镀金属材料，再加上公司的采购量相对不大，导致采购价格略高于相关市场报价。公司报告期镍的采购均价比市场均价高 9.68%，而公司报告期磷铜的采购均价比市场均价高 4.30%，主要系公司采用的镍材料均为进口产品，因此相较于磷铜，公司镍的采购均价高于国内市场相关报价的幅度更大。

（二）对比向不同供应商采购 PA66/PPE、ABS、电镀金属材料、电镀添加剂等同类原材料的价格差异，以及报告期内向同一供应商采购价格波动情况，说明价格差异的原因及合理性

1、塑胶粒子

报告期，公司向主要供应商采购 PC/ABS、PA66/PPE 和 ABS 的平均价格如下：

单位：元/千克，不含税

材料类别	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	主要产品型号	主要产品采购金额占供应商报告期该类塑胶粒子采购金额比例	是否进口	主要发货地点	级别
PC/ABS	广东锦湖日丽高分子材料有限公司	19.92	21.43	24.34	21.55	HAC8244	76.73%	否	广东	电镀
	上海顺纬化工有限公司	21.47	22.06	24.32	23.28	WP1059	99.52%	是	韩国	涂装
						WP1041G		是	韩国	电镀
	广州三聚化工科技	17.47	23.51	25.43	-	CG200-901510	72.71%	否	广东	涂装

	有限公司					T65XF-901510		否	上海	涂装
PA66/PPE	上海顺纬化工有限公司	-	46.73	47.01	47.11	AT610（灰）	100.00%	是	韩国	涂装
						AT610（米黄）		是	韩国	涂装
	金发科技股份有限公司	37.09	40.89	42.58	40.00	JF206KL240LA	95.89%	否	广东	涂装
	广州三聚化工科技有限公司	43.68	-	-	52.77	GTXCT910-71653	97.86%	是	美国	涂装
ABS	广东锦湖日丽高分子材料有限公司	15.25	15.87	18.89	19.58	710ABS	94.95%	否	广东	电镀
	金发科技股份有限公司	12.78	12.94	14.54	14.19	PA-757K	100.00%	否	广东	涂装
						HR-527S6A-G0342		否	广东	涂装

报告期，公司向不同供应商采购 PC/ABS、PA66/PPE 和 ABS 的价格存在一定差异，主要原因系：一方面，公司向各供应商采购的塑胶粒子的具体型号不同，而不同型号的塑胶粒子在耐气候性能、力学性能及化学稳定性等方面各有差异，导致材料的生产成本各有不同，市场价格相应有所差异；另一方面，运输成本也是导致相关价格存在差异的影响因素之一，一般而言，远距离运输，尤其是对于进口材料，其运输成本更高，导致供应商的销售价格也会更高。此外，采购规模的大小也是影响同类塑胶粒子在不同供应商之间价格差异的重要因素。同时，对于 PC/ABS 和 ABS 材料，材料属于电镀级别或涂装级别，也会影响材料的价格，同样情况下电镀级别的塑胶粒子价格要高于涂装级别的塑胶粒子。

对于 PC/ABS 材料，广东锦湖日丽高分子材料有限公司（以下简称“广东锦湖”）、上海顺纬化工有限公司（以下简称“上海顺纬”）和广州三聚化工科技有限公司（以下简称“广州三聚”）的产品采购价格变动趋势保持一致。2018 年度和 2019 年度，广州三聚的材料采购均价高于上海顺纬和广东锦湖，主要系 2018 年度和 2019 年度公司对广州三聚的 PC/ABS 采购金额较小，采购金额分别为 0.13 万元和 1.41 万元；2020 年 1-6 月，广州三聚的材料采购均价低于上海顺纬和广东锦湖，主要系当期广州三聚采购的主要塑胶粒子为国产的 CG200-901510 材料，且该材料为涂装级别的塑胶粒子。报告期，上海顺纬的材料采购均价整体高于广东锦湖，系公司向上海顺纬采购的主要材料均为进口产品。

对于 PA66/PPE 材料，2017 年度至 2018 年度，广东锦湖和金发科技股份有限公司（以下简称“金发科技”）的材料采购均价变动呈现相反趋势，主要系 2018 年度公司的 AT610（灰）和 AT610（米黄）的采购金额较上年度增长 112.26%，上海顺纬给予了一定的价格优惠，报告期其他各期上海顺纬、金发科技和广州三聚的材料采购均价变动趋势保持一致。2017 年度和 2020 年上半年，广州三聚的

材料采购均价高于金发科技，主要系 GTXCT910-71653 为进口产品，且 GTXCT910-71653 的主要性能指标均优于 JF206KL240LA；2017 年度，广州三聚的材料采购均价高于上海顺纬，主要系 GTXCT910-71653 的热变形温度、拉伸强度和弯曲强度等性能指标均优于 AT610，因此 GTXCT910-71653 的单价更高。2017 至 2019 年度，上海顺纬的材料采购均价均高于金发科技，主要系 AT610 为进口产品。

对于 ABS 材料，2017 年度至 2018 年度，广东锦湖和金发科技的材料采购均价变动呈现相反趋势，主要系 2018 年度公司的 710ABS 采购金额较上年度增长 77.41%，广东锦湖给予了一定的价格优惠，报告期其他各期广东锦湖和金发科技的材料采购均价变动趋势保持一致。报告期，广东锦湖 ABS 材料采购均价均高于金发科技，主要系 710ABS 为电镀级材料，而 PA-757K 和 HR-527S6A-G0342 为涂装级材料。

2、电镀金属材料

报告期，公司向主要供应商采购镍及磷铜的平均价格如下：

单位：元/千克，不含税

材料类别	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镍	上海徽深金属材料有限公司	99.06	115.03	-	-
	东莞市神彩新材料有限公司	-	127.58	-	-
	上海镍捷实业有限公司	-	95.31	97.96	81.69
	佛山市宝中化工原料有限公司	-	-	-	90.94
磷铜	上海徽深金属材料有限公司	43.97	45.01	-	-
	上海镍捷实业有限公司	-	-	49.15	48.63
	佛山市宝中化工原料有限公司	-	-	-	42.76
	佛山高力新材料科技有限公司	-	46.12	48.32	47.24
	广东致卓精密金属科技有限公司	-	-	-	43.27

报告期内，对于镍和磷铜两类电镀金属材料，除更换供应商的过渡期间，公司在同一时间段内，基本仅选用一家供应商的产品，一方面可以控制电镀工艺中产品质量的稳定性，另一方面因电镀金属材料导致的产品质量问题，若同时采用两种品牌的电镀金属材料，将无法明确责任主体，不同供应商之间的采购价格可比性相对较差。2019 年，上述供应商中镍的月度采购均价如下：

供应商	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月

名称												
上海徽深金属材料有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	127.17	129.65	-	-
东莞市神彩新材料有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	125.31	119.88	105.09
上海镍捷实业有限公司	91.67	95.26	97.56	99.56	-	-	-	-	-	-	-	-
佛山市宝中化工原料有限公司	-	-	-	96.81	94.35	94.57	99.56	111.74	-	-	-	-

从上表可知，除过渡月份存在向不同的供应商采购镍材料外，发行人基本上仅会采用一家供应商供货。与塑胶粒子的情况类似，镍和磷铜的市场竞争相对充分，市场价格也相对透明，公司根据市场整体行情向供应商进行询价议价采购。除此以外，公司采购规模的大小也会在一定程度上影响镍和磷铜的采购价格。

3、电镀添加剂

报告期，公司采购的电镀添加剂主要包括塑料镀活化剂、化学镀镍还原剂等，麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司为唯一供应商，与电镀金属材料类似，公司仅采用一家供应商的产品，主要是为了控制产品质量稳定性，以及明确因原料导致的产品问题时的相关责任主体，公司的采购价格如下：

单位：元/升，不含税

材料类别	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
塑料镀活化剂	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	3,520.18	2,483.23	1,608.40	1,412.75
化学镀镍还原剂		33.00	33.00	33.00	33.00

报告期内，公司塑料镀活化剂的价格波动明显，塑料镀活化剂的价格逐年上升，且增长幅度较大，主要系该产品的生产过程需要耗用稀有金属钯，而钯的价格自 2017 年以来持续上涨，导致该款塑料镀活化剂的生产成本大幅增加，相应市场价格也大幅增长。报告期公司塑胶镀活化剂的采购价格与金属钯的市场价格波动情况对比如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
塑料镀活化剂采购均价变化	41.76%	54.39%	13.85%	-
金属钯市场价格变化	42.79%	55.20%	16.61%	-

从上表可知，公司塑料镀活化剂的采购价格变动主要系金属钯的市场价格变动导致，且两者的价格波动呈现较强的正相关性。

对于化学镀镍还原剂，报告期内，其采购价格未发生变化。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、通过国家企业信用信息公示系统查询了发行人主要原材料供应商和外协供应商的工商信息；

2、对发行人主要原材料供应商和外协供应商进行了现场或视频访谈；

3、查阅了发行人出具的关于与主要供应商合作情况的说明，以及关于采购定价机制、价格差异等相关情况的说明，并对发行人采购业务负责人进行了访谈；

4、查阅了发行人报告期的采购明细，以及与主要供应商的采购合同/订单、对账单、发票及付款凭证，通过公开信息查询了主要原材料的市场价格信息，并与发行人的采购价格进行对比分析。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人主要原材料供应商和外协供应商与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。报告期，发行人存在成立或开始合作次年即成为发行人主要供应商的情形，相关情况具备合理性。

2、发行人主要原材料的采购价格与第三方市场报价存在的差异具备合理性，向不同供应商采购同类原材料的价格差异，以及向同一供应商采购同类原材料的价格波动情况具备合理性，不存在明显异常。

15.关于持续经营能力

申报材料显示：

（1）发行人报告期营业收入分别为 32,458.68 万元、34,008.32 万元及 37,563.37 万元，增长缓慢，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润

分别是 6,277.32 万元、5,947.79 万元、5,442.61 万元，呈持续下降趋势，主要原因受中美贸易摩擦影响，公司出口至美国的所有产品均被列入加征关税清单范围内。公司销售给通用汽车的产品由其直接自行负责报关，公司不需要承担相应关税，经沟通协商，福特汽车、克莱斯勒和 DAG 同意分摊部分关税。

（2）下游汽车行业 2018-2019 年度景气度较低，汽车产量和销量持续下滑，新冠疫情对全球汽车产业冲击较大，财务报告审计基准日至招股说明书签署日之日，公司营业收入和净利润较上年同期均出现下滑。

（3）2020 年 4 月以来，国内疫情防控形势持续向好，企业加快复工复产，同时伴随中央及地方政府一系列支持政策的拉动，汽车市场正逐步恢复。2020 年 4 月，我国汽车当月产销同比结束下降，呈小幅增长。2020 年 5 月，我国汽车产销分别完成 218.7 万辆和 219.4 万辆，环比分别增长 4%和 5.9%，同比分别增长 18.2%和 14.5%，增幅较上月大幅扩大，汽车产销形势持续向好。

请发行人：

（1）分析并披露发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；出口退税等税收优惠的具体情况；

（2）披露受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户；结合发行人与福特汽车、克莱斯勒、通用汽车和 DAG 关于关税分摊的具体安排，量化分析中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响；测算若发行人在承担全部额外加征关税的情形下，对发行人生产经营造成的影响；

（3）结合主要出口国家的疫情状况、对进口产品的管制措施、上下游产业链复工复产情况等，从原材料或劳务采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履约、存货等主要资产减值、员工及管理层到岗履职、应收款项回收、现金流状况、债务违约等方面，详细分析疫情对发行人报告期后生产经营的主要影响；说明发行人应对新冠疫情全球扩散对境外出口影响的措施；

（4）结合下游主要客户对应车型 2017 年至 2020 年 6 月的产量、销量、外

饰塑料产品的用量情况等，量化分析下游汽车销售的恢复情况及对发行人持续经营能力的影响；结合发行人在研车型数量、研发进度、报告期内在研车型产销量情况、中美贸易摩擦和新冠疫情对汽车行业未来趋势的影响，量化分析发行人持续经营能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求核查上述情形对发行人持续经营能力的影响，说明发行人是否已充分披露可能存在的持续经营风险。请发行人律师对上述问题（1）发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；出口退税等税收优惠的具体情况

（一）发行人从事出口销售所具备的相关资质和许可

在报告期内，发行人出口销售主要涉及北美州的美国、墨西哥、阿根廷、巴西以及亚洲的韩国等。上述各国家和地区的法律法规对发行人目前销售的产品不存在强制认证等方面资质要求或许可，发行人产品符合当地进口准入要求。

发行人已取得了从事出口销售所需的相关资质和许可，具体如下

序号	授予公司	名称	授予日期	证书编号	发文/发证机关
1	金钟股份	《对外贸易经营者备案登记表》	2013-08-15	015577251	广州市花都区商务局
2	金钟股份	《自理报检企业备案登记证明书》	2014-08-01	4425601707	花都出入境检验检疫局
3	金钟股份	《海关报关单位注册登记证书》	2017-11-30	44196896BJ	广州海关
4	金钟股份	《出入境检验检疫报检企业备案表》	2017-11-30	4425601707	广州出入境检验检疫局

综上，发行人已取得外销业务所必需的法律法规规定的资质、许可，报告期内不存在因重大违法违规行为被相关部门处罚或者立案调查的情形。

（二）发行人相关模式下的结算方式、跨境资金流动情况和结换汇情况

在报告期内，发行人的出口销售全部采用信用期结算的方式，发行人根据客户的信用程度的评定等级结果，分别授予客户不同的信用政策，境外客户通过电汇及银行转账的方式向发行人支付款项。

发行人已在具有经营外汇业务资质的银行开立了外汇结算账户，银行通过外汇管理局货物贸易外汇监测系统对发行人的企业状态及分类进行查询，根据查询结果，在核实发行人账款性质、审理如出口报关单等相关资料后为发行人办理出口收汇和结算手续。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人外币账户中美元余额为 1,054.03 万美元，欧元余额为 54.99 万欧元。在报告期内，发行人由于汇率波动产生的汇兑损益如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇兑损益（“—”表示损失）	214.76	220.73	741.62	-437.58

报告期，发行人涉外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇行为均符合国家的外汇和税务的相关法律规定。发行人于 2020 年 4 月 7 日、2020 年 7 月 27 日分别取得国家外汇管理局广东省分局出具的《外汇违法情况查询表》，发行人在报告期内无因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。

（三）发行人外销产品的出口退税具体情况

公司享受增值税出口退税政策，报告期出口产品所对应的出口退税率情况如下表所示：

申报产品代码	产品类别	退税率			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
39263000（塑料制家具、车厢及类似品的附件）	车轮螺母盖	13%	16%、13%	13%、16%	13%
3926909090（其他塑料制品）					
87087099（其他车辆用车轮及其零附件）	轮毂装饰盖、汽车标牌	13%	16%、13%	17%、16%	17%
83100000（标志牌,铭牌,号					

码,字母等标志）					
8708704000（中小型货车用车轮及其零件）					
48191000（瓦楞纸或纸板制的箱,盒,匣）	纸箱	13%	-	13%	13%

注：发行人的出口退税税率的调整主要依据以下相关文件：
1、《关于进一步提高部分商品出口退税率的通知》（财税[2009]88 号）
2、《关于调整出口货物退税率的通知》（财税[2003]222 号）
3、《财政部 税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）
4、《财政部 税务总局关于调整部分产品出口退税率的通知》（财税[2018]123 号）
5、《财政部 税务总局海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号）

报告期，公司的出口销售收入分别为 16,694.15 万元、18,259.78 万元、21,004.47 万元和 7,909.79 万元，占当期营业收入的比例分别为 51.43%、53.69%、55.92%和 53.37%，占比较高。报告期各期，公司应退税金额分别是 437.10 万元、964.40 万元、1,051.48 万元和 230.92 万元。

报告期，发行人的出口退税情况如下：

年度	出口货物销售额（万元）	当期免抵退税额（万元）	期末留抵税额（万元）	当期免抵税额（万元）
2020 年 1-6 月	7049.05	916.38	230.92	685.45
2019 年度	19,911.29	2,843.55	1,051.48	1,792.07
2018 年度	18,327.96	3,025.74	964.40	2,061.34
2017 年度	16,740.52	2,834.61	437.10	2,397.51
合计	**62,028.82**	**9,625.51**	**2,541.83**	**6,941.59**

注：上述表格中持股比例加总数与合计数不一致、出现尾差时，均为四舍五入所致。

发行人已在“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”之“4、生产经营资质”中补充披露了发行人从事出口销售所具备的相关资质和许可。

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、外销收入”中补充披露了以下内容：

“（2）结算方式和结换汇情况

根据国家外汇管理局广东省分局出具的《外汇违法情况查询表》，发行人在报告期内无因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。报告期，发行人涉外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇行为均符合国家的外汇和税务的

相关法律规定。

（3）出口退税情况

报告期，发行人的出口退税情况如下：

年度	出口货物销售额（万元）	当期免抵退税额（万元）	期末留抵税额（万元）	当期免抵税额（万元）
2020 年 1-6 月	7049.05	916.38	230.92	685.45
2019 年度	19,911.29	2,843.55	1,051.48	1,792.07
2018 年度	18,327.96	3,025.74	964.40	2,061.34
2017 年度	16,740.52	2,834.61	437.10	2,397.51
合计	62,028.82	9,625.51	2,541.83	6,941.59

”

二、披露受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户；结合发行人与福特汽车、克莱斯勒、通用汽车和DAG关于关税分摊的具体安排，量化分析中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响；测算若发行人在承担全部额外加征关税的情形下，对发行人生产经营造成的影响；

（一）披露受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（十一）公司产品被美国加征关税的情况”中补充披露了以下内容：

“2、受美国加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户

公司受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户情况如下：

2020 年 1-6 月					
客户名称	产品名称	销售金额（万元）	销售金额占营业收入的比例	数量（万个）	加征关税金额（万美元）
福特	轮毂装饰盖	2,579.90	56.42%	118.06	29.15
克莱斯勒	轮毂装饰盖	1,780.49	38.94%	198.23	37.11
特斯拉	螺母盖、轮毂装饰盖	161.34	3.53%	54.96	2.30
通用	轮毂装饰盖	50.84	1.11%	7.32	1.17

合计		4,572.57	100.00%	378.57	69.74
2019 年度					
客户名称	产品名称	销售金额（万元）	销售金额占营业收入的比例	数量（万个）	加征关税金额（万美元）
福特	轮毂装饰盖	7,762.96	55.33%	372.66	76.35
克莱斯勒	轮毂装饰盖	5,954.80	42.44%	707.80	99.60
特斯拉	螺母盖	287.59	2.05%	158.93	6.15
通用	轮毂装饰盖	233.00	0.18%	25.54	5.20
合计		14,030.89	100.00%	1,472.39	187.30
2018 年度					
客户名称	产品名称	销售金额（万元）	销售金额占营业收入的比例	数量（万个）	加征关税金额（万美元）
福特	轮毂装饰盖	8,209.13	66.70%	449.90	16.17
克莱斯勒	轮毂装饰盖	3,676.10	29.87%	679.36	7.03
特斯拉	螺母盖	398.80	3.24%	238.45	0.50
通用	轮毂装饰盖	191.08	0.19%	23.48	0.32
合计		12,307.51	100.00%	1,558.79	24.03

注：加征关税分摊义务的时点根据出口完成清关手续，由于公司存在境外寄售模式，因此存在已报关完成清关手续发生关税分摊义务，但尚未领用确认收入的情况。

报告期内，发行人被美国政府加征关税的产品均是销售给DAG终端整车厂商的产品，包括销售给福特、克莱斯勒、特斯拉及通用汽车（AM零件）产品，公司销售给通用汽车（OEM零件）产品由其直接自行负责报关，公司不需要承担相应关税。”

（二）结合发行人与福特汽车、克莱斯勒、通用汽车和 DAG 关于关税分摊的具体安排，量化分析中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响

1、发行人与福特汽车、克莱斯勒、通用汽车和 DAG 关于关税分摊的具体安排

2018 年以来，中美贸易战持续升级，美国多次宣布对中国商品加征进口关税。2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布对从中国进口的 2,000 亿美元商品加征关税（以下简称“2,000 亿关税清单”），2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%，2019 年 1 月 1 日起将税率调高至 25%（后推迟至 2019 年 5 月 10 日正式执行），发行人出口美国的轮毂装饰盖、轮毂镶件、螺母盖、汽车字标等汽车内外饰件产品列于 2,000 亿美元关税清单中。

自发行人出口至美国的产品被加征关税以来，发行人与 DAG 及各整车厂商就关税分摊事宜进行了积极沟通，基于各方多年良好的合作关系，经沟通协商，福特汽车、克莱斯勒和 DAG 同意分摊部分关税，各方达成了如下约定：

客户名称	第一次关税加征（2018 年 10 月）		第二次关税加征（2019 年 5 月）	
	加征税率	分摊约定	加征税率	分摊约定
通用汽车（OEM）	10%	通用汽车承担	25%	通用汽车承担
福特汽车	10%	公司承担 5% 福特承担 5%	25%	公司承担 11.5% DAG 承担 1% 福特承担 12.5%
克莱斯勒	10%	公司承担 10%	25%	公司承担 16.5%， DAG 承担 1% 克莱斯特承担 7.5%
特斯拉	10%	公司承担 10%	25%	公司承担 25%

注：对于通用汽车的 OEM 零件，通用汽车采用 FCA 方式进行结算，相关关税均由通用汽车承担；对于通用汽车的 AM 零件，公司发往美国寄售仓，相关加征关税由公司承担。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（十一）公司产品被美国加征关税的情况”之“**1、发行人与福特汽车、克莱斯勒、通用汽车和 DAG 关于关税分摊的具体安排**”中补充披露了上述内容。

2、中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响分析

（1）中美贸易摩擦未对发行人北美洲市场销售收入、产品销售价格、销售数量及毛利率产生较大影响

报告期，发行人对于北美洲市场的销售收入、各产品销售价格、数量及毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	6,116.78	19,134.88	17,221.83	15,542.48
销售数量（件）	608.49	2,004.70	2,144.38	1,831.35
销售单价（元/件）	10.05	9.55	8.03	8.49
毛利率	46.50%	48.23%	44.85%	46.54%

报告期，发行人对北美洲市场的销售收入分别为 15,542.48 万元、17,221.83 万元、19,134.87 万元和 6,116.78 万元。2017 年至 2019 年，发行人对北美市场的

销售收入保持稳步增长，毛利率分别为 46.54%、44.85%、48.23%和 46.50%，保持着较高的水平且相对稳定。

发行人所处的汽车零部件行业中整车厂商与一级供应商通常保持较高的合作粘性，对于配套项目的零部件供应商通常不会轻易更换。报告期，发行人与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等美国整车厂商合作关系稳定，发行人积极参与各整车厂商配套项目的同步开发，发行人对美国客户的整体销售数量未因加征关税而受到较大不利影响。相关产品价格在量产初期基本确定，中美贸易摩擦以来，发行人就关税的承担与 DAG 以及福特汽车、克莱斯特、特斯拉等终端厂商进行协商，但各方并未调整对应产品的销售价格，因此报告期尽管产品的销售单价随各整车厂商配套车型的销量变化和新项目的量产而出现小幅波动，但总体毛利率保持相对稳定。

（2）美国加征关税造成发行人清关费用大幅提升，对发行人的经营业绩造成了较大影响

北美洲市场是发行人最为重要的海外市场，报告期北美洲市场贡献的销售收入占当期营业收入的比例分别为 47.88%、50.64%、50.94%和 41.27%。2018 年以来，受美国政府加征关税影响，发行人的清关费用大幅提升。报告期，公司清关费用、美国产品加征关税及占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
清关费用（万元）	578.40	1,597.95	497.62	267.46
清关费用（万美元）	82.30	230.43	74.32	39.77
加征关税金额（万美元）	69.74	187.30	24.03	-
其中：福特汽车	29.15	76.35	16.17	-
克莱斯勒	37.11	99.60	7.03	-
特斯拉	2.30	6.15	0.50	-
加征关税占清关费用的比例	**84.73%**	**81.29%**	**32.33%**	-
加征关税占净利润的比例	**36.84%**	**23.09%**	**2.55%**	-

受美国加征关税的影响，报告期发行人的清关费用大幅增长，分别为 267.46 万元、497.62 万元、1,597.95 万元和 578.40 万元，2018 年、2019 年同比增长 86.05%和 221.12%，对公司的经营业绩造成了较大影响。

（3）若发行人在承担全部额外加征关税的情形下，对发行人生产经营造成

的影响

假设若发行人承担全部额外加征关税，则对发行人主要财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	A	B	A	B	A	B
清关费用	578.40	952.69	1,597.95	2,434.94	497.62	605.93
清关费用（万美元）	82.30	135.54	230.43	351.39	74.32	90.49
其中：加征关税金额（万美元）	69.74	122.98	187.30	308.26	24.03	40.19
加征关税金额	490.28	864.56	1296.06	2133.07	160.97	269.22
营业收入	**14,819.60**	**14,819.60**	**37,563.37**	**37,563.37**	**34,008.32**	**34,008.32**
利润总额	**1,513.00**	**1,138.72**	**6,614.77**	**5,777.77**	**7,401.31**	**7,293.00**
净利润	**1,330.75**	**1,012.61**	**5,613.51**	**4,902.07**	**6,304.70**	**6,212.63**
净利润变动率	**-23.91%**		**-12.67%**		**-1.46%**	

注：A 指目前发行人与 DAG 及整车厂商分摊加征关税的情形，B 为发行人承担全部额外加征关税的情形

由上表可见，若发行人承担全部额外加征关税，发行人的利润总额和净利润等主要盈利指标将出现一定程度的下滑，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月将分别下降 1.46%、12.67%和 23.91%，将对发行人的生产经营造成一定影响。

三、结合主要出口国家的疫情状况、对进口产品的管制措施、上下游产业链复工复产情况等，从原材料或劳务采购、订单获取及客户稳定性、产品交货、合同履约、存货等主要资产减值、员工及管理层到岗履职、应收款项回收、现金流状况、债务违约等方面，详细分析疫情对发行人报告期后生产经营的主要影响；说明发行人应对新冠疫情全球扩散对境外出口影响的措施；

（一）新冠疫情对发行人报告期后生产经营的主要影响分析

1、对原材料或劳务采购的影响

疫情期间，国内外的物流受到管制，公司部分原材料的交货期延长。由于公司主要供应商位于长三角、珠三角等地区，未处于湖北地区，因此疫情严重期间并未对公司的原材料采购产生重大不利影响，随着国内疫情的逐步缓和，疫情对国内原材料采购的不利影响已基本消除。此外，随着国外疫情的爆发，公司部分进口塑胶粒子、油漆等原材料的交货期出现了延长，公司通过提前下单的方式规避这一不利影响，以保证正常生产所需。

疫情期间各大整车厂商的订单下滑，部分国外主机厂商出现了停产停工，公司管理层在评估行业整体风险后，对部分原材料的安全库存予以下调，以保证公司流动资金的正常周转，确保公司生产经营的有序开展。

2、对于订单获取及客户稳定性的影响

2020 年因新冠肺炎疫情在全球范围内蔓延，全球汽车产业受到了较大的冲击，全球各地区的整车厂商被迫采取了减产、停产停工等防疫措施。发行人产品销往全球，除在国内销售外，还远销北美洲、南美洲、欧洲、亚洲等地区。其中，一汽集团、上汽通用、长城汽车、一汽丰田、广汽丰田等国内整车厂商客户的部分工厂于 2020 年 2 月开始停产停工。由于我国政府及时发布各项防疫政策，各地防控政策落实到位，国内疫情得到了有效控制，大多数国内整车厂商于 2 月下旬陆续复产复工。**公司最主要的外销国家美国的新冠疫情集中爆发于 2020 年 3 月，3 月下旬至 5 月中旬福特汽车、通用汽车、克莱斯勒、特斯拉等北美整车厂商客户陆续处于停工状态，之后于 5 月下旬起阶段性恢复正常生产。受下游各整车厂商的停产停工的影响，发行人上半年的销售订单减少，使发行人 2020 年上半年的经营业绩出现了较大幅度的下滑，2020 年 1-6 月发行人实现营业收入 14,819.60 万元，同比下滑 17.01%。**

同时，虽然受下游整车厂商停工停产的影响，发行人上半年的销售订单出现下滑，但发行人与各整车厂商和一级供应商客户仍然保持稳定的合作关系，2020 年 7 月起，公司下游客户的需求量逐月环比提升，2020 年第三季度，发行人实现销售收入约 11,205.04 万元（未经审计和审阅），较第二季度的 7,018.56 万元环比增长达 59.65%，同时较 2019 年第三季度的 9,426.60 万元同比增长 18.87%，销售情况明显转好。

3、对产品交货及合同履约的影响

虽然新冠疫情对于发行人 2020 年 1-6 月的生产经营造成了一定影响，但发行人在中央及地方政府一系列支持政策的支持和鼓舞下，自 2020 年 2 月下旬即积极启动了复产复工工作。由于发行人原材料准备充足，相关生产、技术、管理人员到岗及时，发行人较好地保证了客户订单产品的生产和供应，未出现严重的延期交付情形。因此自发行人复工复产以来，日常订单交付时间均能按照下游客

户交期要求履行，未产生重大不利影响。

4、对存货等主要资产减值的影响

报告期各期末，发行人对存货计提的跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	22.67	25.01	-	-
库存商品	174.92	90.87	105.05	77.54
发出商品	74.77	35.82	68.79	62.13
存货跌价准备合计	**272.36**	**151.70**	**173.84**	**139.67**
计提比例	5.39%	2.74%	3.75%	3.17%

2020 年 6 月末，发行人按成本与可变现净值孰低计量方法计提的存货跌价准备共计 272.36 万元，较 2019 年末增加 120.66 万元；2020 年上半年尽管受疫情影响，公司发出商品和寄售仓的库存商品领用减慢，但未发生订单取消的情况。

报告期各期末，发行人减值准备主要为按账龄分析法/预期信用损失率计提的应收账款、应收票据和其他应收款的坏账准备，按成本与可变现净值孰低计量方法计提的存货跌价准备。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人固定资产、无形资产等其他资产使用状况良好，不存在需要计提减值准备的情况。

5、对员工及管理层到岗履职的影响

发行人自 2020 年 2 月下旬开始复产复工后，除少数湖北籍基层员工（截至 2020 年 2 月 28 日，公司湖北籍员工人共 23 人）因地方疫情管控要求无法及时到岗外，公司的主要管理层人员和大多数员工均能及时到岗履职，保证了公司复产复工后的正常生产经营。同时，公司也严格遵守当地防疫要求，在做好厂区消毒、体温检测、口罩佩戴等相应防护措施后平稳有序地开展生产经营活动。

6、对应收款项回收的影响

受 2020 年上半年新冠疫情影响，汽车行业产销量整体持续下滑，公司的应收账款周转率下降，回款速度减慢。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人 2019 年末的应收账款已回款金额 8,814.94 万元，占 2019 年末的应收账款余额的比例为 90.00%，主要客户的应收账款已基本完成回款。

7、对现金流状况的影响

报告期各期，发行人的现金流量情况见下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
经营活动产生的现金流量净额	-1,158.63	5,895.88	5,605.81	9,252.20	19,595.26
投资活动产生的现金流量净额	-1,988.18	-6,680.28	-3,808.73	-3,568.22	-16,045.41
筹资活动产生的现金流量净额	-1,501.69	-39.91	-	2,554.10	1,012.49
汇率变动对现金及现金等价物的影响	113.37	44.00	406.22	-264.89	298.70
现金及现金等价物净增加额	**-4,535.14**	**-780.31**	**2,203.31**	**7,973.19**	**4,861.05**

2020 年 1-6 月，公司现金及现金等价物净增加额为-4,535.14 万元，其中，经营活动产生的现金流量净额为-1,158.63 万元，主要是由于经营性应收项目增加额较高。受美国的疫情影响，公司主要客户 DAG 回款放缓，截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收 DAG 款项余额为 6,000.41 万元，较 2019 年 12 月 31 日增长 2,751.14 万元，增长比例 84.67%，截至本回复出具之日，DAG 期后回款 4,499.84 万元。公司投资活动产生的现金流量净额为-1,988.18 万元，主要系构建清远生产基地生产机器设备支出，公司筹资活动产生的现金流量净额为-1,501.69 万元，主要系分配现金股利。

8、发行人不存在债务违约的情形

2020 年上半年，公司仅新发生一笔银行借款，于 2020 年 3 月 19 日向广州市绿色金融改革创新试验区花都分行借款 16.00 万美元，该笔借款已于 2020 年 5 月 7 日提前结清。报告期后，公司未发生其他借款，未发生债务违约的情况。

综上，受新冠疫情影响，汽车工业受到较大冲击，发行人主要的整车厂商客户在疫情期间出现了停产停工的情形，对发行人 2020 年 1-6 月的生产经营和经营业绩造成了一定程度的影响，但 2020 年 3 月份以来，在国内疫情得到有效控制情形下，发行人生产经营逐步实现正常化，截至本回复出具之日，各整车厂商及一级供应商均已全面复工。发行人 7-8 月的经营业绩已出现明显好转，新冠疫情对于发行人的生产经营影响总体可控。

（二）发行人应对新冠疫情全球扩散对境外出口影响的措施

面对新冠疫情全球扩散，发行人积极采取了各项措施以应对和缓解境外出口业务下滑所带来的不利影响，具体如下：

1、在新冠疫情全球蔓延期间，发行人把握国内市场机遇，积极开拓国内新整车厂商客户。本年度发行人成功通过了上汽乘用车、华人运通、恒大国能、合众新能源、长安新能源等国内整车厂商的供应商审核，同时正在与上汽大众等国内整车厂商积极开展供应商审核。

2、虽然全球疫情蔓延以及各地采取的疫情防控措施给公司海外业务的实地开拓造成了影响，但发行人也通过电话、视频、邮件等即时通讯方式以及与海外合作伙伴合作等方式，积极开展海外客户开拓，本年度发行人已通过了北美丰田、北美本田、LUCID、RIVIAN 等整车厂商的供应商审核。

3、发行人加强与存量客户的深度合作，加大了与现有客户新项目开发的力度，截至 2020 年 9 月 30 日，发行人本年新增开发零部件产品 137 个，较去年同期大幅增长。

综上，发行人已针对疫情的影响采取必要的应对措施，以缓解疫情对发行人全年生产经营的影响，如不发生进一步的重大不利变化，预计不会对发行人的全年业绩及持续经营能力产生重大不利影响。

四、结合下游主要客户对应车型 2017 年至 2020 年 6 月的产量、销量、外饰塑料产品的用量情况等，量化分析下游汽车销售的恢复情况及对发行人持续经营能力的影响；结合发行人在研车型数量、研发进度、报告期内在研车型产销量情况、中美贸易摩擦和新冠疫情对汽车行业未来趋势的影响，量化分析发行人持续经营能力

（一）下游汽车销售的恢复情况及对发行人持续经营能力的影响分析

由于从网络公开信息无法查询到主要客户对应车型的产量情况，故以下将结合主要客户对应车型的销量情况进行分析。报告期，发行人主要客户对应车型的销量及对应的汽车轮毂装饰盖的需求量情况如下：

单位：万辆、万件

序号	整车厂商	配套车型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			销量	轮毂装饰盖需求量	销量	轮毂装饰盖需求量	销量	轮毂装饰盖需求量	销量	轮毂装饰盖需求量
1	福特汽车	全系产品	110.16	440.64	283.35	1,133.42	293.11	1,172.42	304.10	1,216.39
		其中：F 系列	42.55	170.22	104.55	418.22	105.82	423.29	105.51	422.06

2	通用汽车	全系产品	128.23	512.92	335.56	1,342.22	347.79	1,391.18	356.57	1,426.27
		其中:雪佛兰	88.12	352.47	229.31	917.24	242.35	969.40	248.40	993.60
		GMC	25.91	103.65	65.73	262.93	65.63	262.54	66.71	266.83
3	FCA	全系产品	152.94	611.78	445.42	1,781.67	461.76	1,847.02	460.54	1,842.15
		其中：JEEP	50.84	203.37	144.64	578.55	154.00	615.99	138.00	551.99
		道奇 RAM 系列	31.51	126.06	82.13	328.51	70.62	282.47	67.99	271.94
4	一汽丰田	全系产品	33.64	134.56	70.31	281.24	71.57	286.29	68.92	275.70
5	广汽丰田	全系产品	31.86	127.44	69.77	279.07	58.00	232.00	44.24	176.95

注：数据来源于车主之家、Marklines 公开数据；根据发行人的主要客户和主要销售区域情况，福特汽车、通用汽车的销量系其北美市场销量；FCA 包含欧洲 FCA 和克莱斯勒，FCA 全系及 JEEP 系列系其全球市场销量，道奇 RAM 系列系其北美市场销量。

以上是发行人报告期前五大的终端整车厂商客户，报告期发行人对前五大整车厂商客户的销售收入为 24,703.16 万元、26,977.34 万元、27,413.61 万元和 10,027.16 万元，占发行人主营业务收入的 76.37%、79.76%、73.35%和 68.17%。由上表可见，2017 至 2019 年，福特汽车、通用汽车的北美销量出现了小幅下滑，但同期发行人配套的福特 F 系列、通用 GMC 品牌、道奇 RAM 系列等主要车型系列销量均较为平稳，同时，一汽丰田、广汽丰田实现了一定幅度的增长。

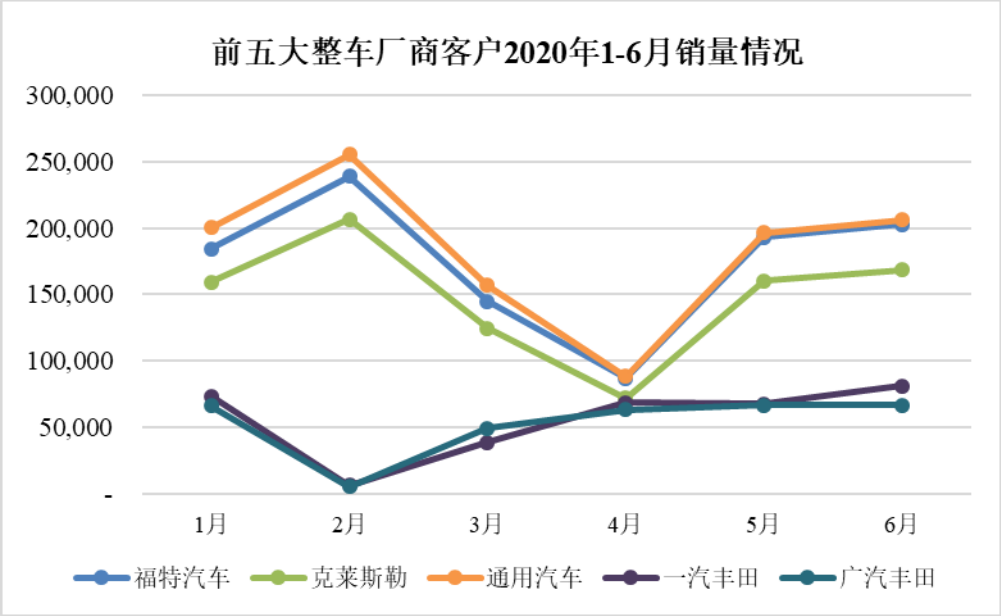
虽然受全球宏观经济下行、自身发展周期等因素影响，全球汽车产业的发展速度放缓，行业进入转型升级期，部分整车厂商的整体销量出现下滑的趋势，但发行人配套的车型主要系各整车厂商的畅销车型。以美国市场为例，2019 年美国前十大畅销的车型中（如下图），发行人系福特 F 系列、道奇 RAM 系列、雪佛兰 Silverado、Equinox 等车型的轮毂装饰盖主要供应商。

排名	车型	2019 销量（万辆）	发行人配套情况
1	福特 F 系列	89.65	轮毂装饰盖主要供应商
2	道奇 RAM	63.37	轮毂装饰盖主要供应商
3	雪佛兰 Silverado	57.56	轮毂装饰盖主要供应商
4	丰田 RAV4	44.81	-
5	本田 CR-V	38.42	-
6	日产奇骏	35.04	-
7	雪佛兰 Equinox	34.60	轮毂装饰盖主要供应商
8	丰田凯美瑞	33.70	-
9	本田思域	32.57	-
10	丰田卡罗拉	30.49	-

报告期相关车型的销量情况稳定，发行人的汽车轮毂盖装饰盖等主要汽车内

外饰件产品系整车的标配产品，因此主要客户相关车型持续稳定的销量代表了相关塑料内外饰件的稳定需求量，进而保证了发行人的经营业绩和持续经营能力。

同时，2020 年以来，受新冠疫情影响，导致多数整车厂商出现了停产停工现象，同时疫情也冲击了主要整车厂商客户的销售情况，发行人主要整车厂商客户 2020 年 1-6 月的月度销售情况如下：



注：福特汽车、克莱斯勒及通用汽车统计的系其北美市场销量

由上图可知，国内的一汽丰田、广汽丰田等整车厂商客户受疫情影响，2020 年 2 月和 3 月的销量出现大幅度下滑，但自 4 月起，汽车销量即出现了大幅回升；由于海外疫情的蔓延稍晚于国内疫情爆发的时间，2020 年 3 月和 4 月国外客户的销量出现了大幅下滑，并于 5 月起，销量出现了大幅回升。截至本回复出具之日，随着新冠疫情的逐渐好转，发行人的主要终端整车厂商均已全面复工，各车型销量情况逐渐回暖，新冠疫情对发行人经营业绩的影响是暂时性的，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（二）发行人持续经营能力分析

1、报告期发行人在研零部件和量产零部件数量持续增加，支撑公司经营业绩稳步提升

发行人凭借与现有整车厂商客户的深化合作以及新整车厂商客户的持续开拓，报告期同步开发零部件和量产零部件的数量持续增加，公司同步开发零件数

量和实现量产零部件数量从 2017 年度的 136 个和 97 个增长到 2019 年度的 206 个和 241 个，年均复合增长率达 23.07%和 57.62%。同时，截至 2020 年 9 月 30 日，公司 2020 年度新立项的在开发零部件产品数量也已达 137 个。在新项目不断增加的支撑下，2017 年至 2019 年，公司营业收入稳步提升，分别实现 32,458.68 万元、34,008.32 万元和 37,563.37 万元，同比增长 4.77%和 10.45%。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司已定点的零部件产品数量（包括已于 2020 年实现量产的项目）累计达 376 个，相关项目预计将于 2020 年、2021 年和 2022 年逐步实现量产。发行人根据相关在研项目情况、项目预计量产时间以及产品年预示需求量并结合各整车厂商历史销售情况等因素，对在研项目未来实现收入情况及 2020 年以前已量产项目的未来实现收入情况进行了测算分析。

按在研项目的预计量产时间分类，公司在研项目的未来收入预测情况如下：

单位：万元

项目	数量（个）	2020 年	2021 年	2022 年
2020 年量产项目	234	4,598.52	12,487.80	16,578.97
2021 年量产项目	115	-	3,486.83	6,034.99
2022 年量产项目	7	-	-	1,206.05
合计	**356**	**4,598.52**	**15,974.64**	**23,820.00**

注：上表中 2020 年度量产项目中包括已于 2020 实现量产的项目及预计于 2020 年实现量产的项目

由于公司同步开发项目的研发周期通常约 1-1.5 年，因此在手项目主要集中于 2020 年度及 2021 年度实现量产，但由于相关项目自量产开始至产能爬坡需要一段时间，因此相关项目将逐步于 2021 年度及 2022 年度释放业绩。

同时按客户分类，公司在研项目未来实现收入中的前五大整车厂商客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度		2021 年度		2022 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
1	韩国现代	955.52	20.78%	5,880.15	36.81%	8,226.87	34.55%
2	北美通用	1,048.11	22.79%	2,027.54	12.69%	3,748.57	15.74%
3	广汽丰田	133.91	2.91%	507.50	3.18%	1,182.23	4.97%
4	法国标致	401.46	8.73%	674.54	4.22%	817.88	3.43%
5	特斯拉	250.14	5.44%	645.57	4.04%	793.73	3.33%
小计		2,789.13	60.65%	9,735.29	60.94%	14,769.27	62.03%

合计	**4,598.52**	**100.00%**	**15,974.64**	**100.00%**	**23,810.82**	**100.00%**

注：上述两表在研项目的预计收入情况系根据客户提供的预计量产时间、年降政策、年预示需求量等因素所测算，但此测算不代表盈利预测及承诺。

由上表可知，公司未来的收入增长点主要包括新客户项目以及老客户的新项目。现代起亚公司近年来重点开拓的客户之一，也是公司报告期收入增长较快的客户，报告期公司对其的销售收入由 2017 年度的 233.52 万元增长至 2019 年度的 1,331.72 万元和 2020 年 1-6 月的 1,665.80 万元，成为公司当期的第三大客户。截至本回复出具之日，公司储备的现代起亚在研项目较为丰富，预计将于 2022 年实现收入 8,226.87 万元。而通用汽车系发行人通过 DAG 长期合作的整车厂商客户，未来随发行人与 DAG 的持续开拓，发行人将进一步深化与通用汽车的合作。而法国标致、上汽乘用车、小鹏汽车系公司报告期开拓的新客户，预计未来亦将为公司贡献业绩增长。

此外，上述预测系根据公司现有的在研项目所做的测算，随公司的持续开拓，公司的在研项目数量将进一步增加，并且公司与现有客户在原有项目上仍保持着良好的合作关系，预计未来仍将保持持续合作，综合以上因素分析，公司认为公司的经营能力具有可持续性，经营业绩预计将继续保持增长。

2、虽受新冠疫情影响，发行人 2020 年 1-6 月经营业绩出现小幅下滑，但主要整车厂商客户已全面复工，预计公司下半年经营业绩将逐步回升

截至目前，新冠疫情对汽车工业的不利影响正在逐步减弱。2020 年 8 月，中国汽车产销分别完成 211.9 万辆和 218.6 万辆，产量环比下降 3.7%，销量环比增长 3.5%，同比分别增长 6.3%和 11.6%。产销已连续 5 个月呈现增长，其中销量已连续四个月增速保持在 10%以上。1-8 月，中国汽车产销量分别完成 1443.2 万辆和 1455.1 万辆，同比分别下降 9.6%和 9.7%，降幅较 1-7 月分别继续收窄 2.2 和 3 个百分点。

截至本回复出具之日，发行人的主要终端整车厂商均已全面复工，各车型销量情况逐渐回暖。2020 年 7 月起，公司下游客户的需求量逐月环比提升，2020 年第三季度，发行人实现销售收入约 11,205.04 万元（未经审计和审阅），较第二季度的 7,018.56 万元环比增长达 59.65%，同时较 2019 年第三季度的 9,426.60 万元同比增长 18.87%，销售情况明显转好。新冠疫情对发行人经营业绩的影响是

暂时性的，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

3、发行人与北美主要整车厂商的持续合作未受中美贸易摩擦影响，发行人与北美各整车厂商深化合作

北美市场是发行人最主要的海外市场。发行人系通用汽车、福特汽车、克莱斯勒和特斯拉等北美主要整车厂商的一级供应商。报告期内发行人通过 DAG 对各整车厂商的销售收入情况如下：

单位：万元

整车厂商	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
福特	2,596.82	7,832.19	8,262.13	7,483.65
通用	1,511.61	4,978.36	4,884.80	5,283.00
克莱斯勒	1,780.49	5,954.80	3,676.10	2,481.62
特斯拉	161.34	287.59	398.80	294.20
总计	**6,050.26**	**19,052.95**	**17,221.83**	**15,542.48**

报告期，除因新冠疫情导致各整车厂商停产停工的影响外，报告期发行人对福特汽车、通用汽车的销售收入保持稳定，同时随配套道奇 RAM 系列的轮毂装饰盖产品在报告期量产，发行人对克莱斯勒的销售收入显著增长。与此同时，发行人仍与上述整车厂商深化合作，除在北美市场稳定的市场供应外，2020 年 6 月以来，发行人开始向福特汽车的泰国、印度等亚太区工厂直接供应配套轮毂装饰盖产品。同时，随特斯拉上海超级工厂的投产，发行人也在与特斯拉中国展开了合作，配套其 Model 3、Model Y 等车型的轮毂装饰盖已于 2020 年 9 月开始小批量供货。

虽然受北美加征关税的影响，2019 年度发行人清关费用大幅提升，对发行人的经营业绩造成了较大不利影响，但如上所述，发行人与各整车厂商合作关系仍较为稳定，DAG 及相关整车厂商亦通过关税分摊的方式帮助公司缓解加征关税压力。因此，中美贸易摩擦暂未影响发行人与北美主要整车厂商客户的长期合作，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

4、发行人积极开拓新产品、新客户，为公司长期健康发展奠定基础

公司一直专注于汽车内外饰件领域，并已在汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件等领域建立了较高的行业地位，汽车轮毂装饰盖、汽车字标等主要产品在全球市场占据了一定的市场份额。在产品开发方面，公司持续推进汽车车身装饰件产

品的开发，以丰富公司产品系列。近年来，公司逐步研发了装饰条、车身装饰件总成等汽车车身装饰件产品，相关产品报告期收入贡献显著增长。同时，公司围绕产业轻量化、智能化、环保化的发展趋势，自主地开展 ACC 标牌、全 PVD 格栅、发光及无线控制轮毂中心盖、碳纤维大尺寸轮毂装饰盖和镶件、发光标牌、空气动力学轮毂装饰套件等新产品开发，以提升公司产品单位价值及市场竞争力。在客户开拓方面，公司持续开拓新整车厂商客户，2020 年以来，公司成功进入了北美丰田、北美本田、华人运通、上汽乘用车、恒大国能、合众新能源、东风新能源、LUCID、RIVIAN 等整车厂商供应商名录，进一步巩固自己的客户资源优势。

未来，发行人将以打造具有全球竞争力的汽车内外饰件制造商为目标，通过持续提升内部管理、生产技术和研发能力，加大技术创新、产品开发和客户开拓，进一步巩固公司在汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件领域的行业地位，并着力开拓公司汽车车身装饰件业务板块，完善公司在汽车内外饰件领域的全球化布局，促进企业长期健康发展。

综上，虽受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，发行人的经营业绩出现下滑的情形，但发行人与主要整车厂商客户合作关系稳定，发行人积极开拓新客户和新产品，报告期发行人开发项目和量产项目数量稳步提升，经营状况长期向好，发行人具备可持续经营能力。

五、说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求核查上述情形对发行人持续经营能力的影响，说明发行人是否已充分披露可能存在的持续经营风险。

保荐机构和申报会计师已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求逐项核查了相关情形对发行人持续经营能力的影响情况，具体核查情况如下：

情形 1：发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

保荐机构和申报会计师核查了发行人所处行业发展概况、产业政策情况、主要出口国的国际贸易政策情况以及发行人境外业务开展情况。

根据《国民经济行业分类标准》（GBT4754-2017），公司所属行业为“C36 汽车制造业”之“C3670 汽车零部件及配件制造”类别；根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所处行业为汽车制造业（C36）中的汽车零部件行业，细分行业为汽车零部件行业中的汽车内外饰件行业。

汽车零部件行业所属的汽车工业是国民经济战略性、支柱性产业，对国民经济发展具有重要的推动作用，其创新与发展推动着汽车工业的整体可持续发展。近年来，国家各部委为支持汽车产业及汽车零部件产业的发展，相继出台了一系列鼓励发展的产业政策，有利于行业发展。

2018 年中美贸易摩擦加剧，公司出口美国的轮毂装饰盖、轮毂镶件、螺母盖、汽车字标等汽车内外饰件产品列于 2,000 亿美元关税清单中，美国加征关税造成公司自 2018 年起清关费用大幅提升，对公司报告期的经营业绩造成了较大影响。但公司与各整车厂商合作关系仍较为稳定，DAG 及相关整车厂商亦通过关税分摊的方式帮助公司缓解加征关税压力。因此，中美贸易摩擦未影响发行人与北美主要整车厂商客户的长期合作，未对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人不存在因所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险而影响持续经营能力的情况。

情形 2：发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况

保荐机构和申报会计师核查了所处行业发展概况、主要客户的生产经营情况。

自 2018 年以来，受全球宏观经济下行、汽车产业发展周期等因素影响，全球汽车产业的发展速度放缓，2018 年、2019 年全球汽车销量分别为 9,505.59 万辆和 9,129.67 万辆，同比下滑 0.63%和 3.95%。2020 年 1-6 月，受新冠疫情全球蔓延的影响，汽车行业受到较大冲击，据 Marklines 统计，2020 上半年全球汽车产销分别为 3,124.90 万辆和 3,216.78 万辆，同比下降 32.3%和 27.7%，行业面临较大的挑战。因此，汽车行业出现了增长停滞等情况。

同时，虽然受新冠疫情影响，2020 年上半年全球汽车产销量出现大幅下滑，

但疫情的影响是暂时的，汽车工业仍具有较大的发展空间，随新一轮科技革命和产业变革愈演愈烈，汽车与能源、交通、信息通信等产业深度融合，汽车产业正面临着“电动化、智能化、网联化、共享化”的发展趋势，汽车产业的产业结构调整和转型升级将促进行业的高质量发展。因此，汽车行业不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人所处行业因全球宏观经济下行、汽车产业发展周期等因素影响，出现增长停滞的情况，但不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减等影响发行人持续经营能力的情况。

情形 3：发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势

保荐机构和申报会计师核查了发行人所处行业发展概况、产业政策情况、发行人技术优势，查阅了竞争对手和同行业可比上市公司的公开资料等。

发行人所处的汽车零部件行业准入门槛较高，整车厂商及其一级供应商建立了严格的供应商准入标准和稳定的零部件采购体系，并通常会与上游零部件配套企业建立较为长期、紧密的合作关系。发行人通过多年的经营发展，已成功进入世界主要整车厂商的供应体系，与相关整车厂商客户建立了长期良好的合作关系。同时，发行人具备模具设计制造、冲压、注塑、电镀、喷涂、喷粉及丝印等全流程生产能力，并在模具设计与制造、注塑成型、表面装饰处理工艺等方面形成了独特的技术优势。发行人凭借自身的客户、技术、产品质量等方面的竞争优势，发行人已在全球汽车轮毂装饰件及汽车标识装饰件领域建立了较高的行业地位，汽车轮毂装饰盖、汽车字标等主要产品在全球市场占据了一定的市场份额。

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人不存在因所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势而影响持续经营能力的情况。

情形 4：发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化

保荐机构和申报会计师核查了发行人报告期内的主要客户及供应商，核查了发行人报告期内主要原材料采购价格及主要客户的产品售价等。

发行人的主要产品以塑料材质为主的汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件和汽车车身装饰件，发行人与国内外众多知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系，成为通用汽车、福特汽车、FCA 集团、特斯拉、现代起亚、一汽股份、一汽轿车、一汽-大众、上汽通用、上汽乘用车、长安福特、长安马自达、长城汽车、小鹏汽车、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、北美丰田、北美本田等国内外知名整车厂商的一级供应商，以及一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产、东风启辰、广汽菲亚特等知名整车厂商的二级供应商，行业下游整体需求较为稳定。

发行人产品耗用的主要原材料为塑料粒子、电镀金属材料、添加剂和油漆等化工材料，以及钢、铝等五金材料。由于石化行业受国际政治形势、原油价格等因素的影响较大，塑料粒子、油漆等原材料的价格呈现一定的波动性；五金材料受铁、铝等大宗金属市场价格影响也会呈现一定的波动性，但未发生对发行人的重大不利变化。

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人不存在因其所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化的情况。

情形 5：发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势

保荐机构和申报会计师核查了发行人的发展历程和报告期业务开展情况。

公司是一家集设计、开发、生产和销售于一体的专业汽车内外饰件制造商，自成立以来，公司一直专注于汽车内外饰件领域，主要产品包括汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件和汽车车身装饰件。

因此，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人未进行过业务转型，不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情况。

情形 6：发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响

保荐机构和申报会计师核查了发行人报告期主要客户的经营情况、发行人与

主要客户的合作及交易情况。

发行人的主要客户均是国内外主流的整车厂商和一级供应商，相关客户均是在汽车行业拥有丰富行业经验和市场积累的参与者，具有较大的经营规模和较强的抗风险能力。由于汽车行业是金字塔式的供应链体系，轻易不会更换供应商，发行人与主要客户均保持着长期良好的合作关系。

因此，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人不存在因重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响而影响持续经营能力的情况。

情形 7：发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩

保荐机构和申报会计师核查了发行人的生产工艺、核心技术、技术优势、发行人的主营业务发展情况和主要产品的市场占有率情况。

公司自 2004 年成立以来一直专注于汽车内外饰件的研发、生产和销售，具备模具设计制造、冲压、注塑、电镀、喷涂、喷粉及丝印等全流程生产能力。公司拥有出色的研发实力和丰富的研发积累，具备与整车厂商同步研发的能力，并在模具设计与制造、注塑成型、表面装饰处理工艺等方面形成了独特的技术优势，形成了丰富的技术成果。截至本回复出具之日，公司共拥有专利 87 项，其中 8 项发明专利、79 项实用新型专利。

从细分行业来看，公司在汽车轮毂装饰件及汽车标识装饰件领域具有较高的行业地位，公司的轮毂装饰盖、汽车字标等主要产品具有一定的市场占有率。2019 年公司主要产品汽车轮毂装饰盖的销量为 3,838.22 万件，按照每辆汽车配套 4 个轮毂装饰盖，以及 2019 年全球汽车产量为 9,178.69 万辆测算，2019 年公司汽车轮毂装饰盖的全球市场占有率约为 10.45%，拥有较高的市场占有率。

因此，经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

情形 8：发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象

保荐机构和申报会计师核查了发行人报告期的财务指标情况，并分析其变动原因。

项目	2020.06.30 /2020 年 1-6 月	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31 /2017 年度
流动比率（倍）	4.10	3.26	3.79	4.17
速动比率（倍）	3.42	2.70	3.23	3.49
资产负债率（母公司）	26.07%	29.96%	28.11%	24.71%
应收账款周转率（次）	1.29	3.96	4.09	3.75
存货周转率（次）	1.85	4.52	4.65	4.62
息税折旧摊销前利润（万元）	2,387.68	7,784.92	8,107.95	6,752.68
归属于发行人股东的净利润（万元）	1,330.75	5,613.51	6,304.70	4,533.88
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润（万元）	1,251.18	5,442.61	5,947.79	6,277.32
研发投入占营业收入的比例	4.04%	4.54%	4.42%	3.61%
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	-0.15	0.74	0.71	1.17
每股净现金流量（元/股）	-0.57	-0.10	0.28	1.01
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	4.85	4.69	4.09	3.42

注：财务指标计算如下：
1、流动比率=流动资产/流动负债
2、速动比率=（流动资产-存货）/流动负债
3、资产负债率（母公司）=母公司口径总负债/母公司口径总资产
4、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额
5、存货周转率=营业成本/存货平均余额
6、息税折旧摊销前利润=税前利润+计入财务费用的利息支出+折旧费用+摊销费用
7、研发投入占营业收入的比例=研发费用/营业收入
8、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/总股本
9、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/总股本
10、归属于发行人股东的每股净资产=归属于母公司股东的权益/总股本

经核查，保荐机构和申报会计师认为报告期，除因新冠疫情及中美贸易摩擦导致发行人截至 2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月的相关主要财务指标有所下滑外，发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势、短期内没有好转迹象，从而影响持续经营能力的情况。

情形 9：对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响

保荐机构和申报会计师核查了解发行人重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼的情况。

经核查，保荐机构和申报会计师认为截至本回复出具之日，发行人主营业务不涉及特许经营权，对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术等重要资产或技术不存在重大纠纷或诉讼情况，不存在已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响的情况。

情形 10：其他明显影响或丧失持续经营能力的情形

经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人不存在其他可能明显影响或丧失持续经营能力的情形。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、查阅了发行人境外业务所需的相关备案及许可；取得了发行人外销收入免抵退税数据，并与境外销售明细进行比；取得了发行人的出口退税证明，并与发行人的报关数据进行核对；

2、查阅了发行人境外销售明细、与 DAG 的关税分摊协议以及关税分摊清单；

3、查阅了美国等主要出口国家和地区的贸易政策，以及中美贸易摩擦的相关加征关税情况；

4、对发行人董事长进行访谈，了解发行人关于新冠疫情全球扩散对境外出口影响的应对措施；对发行人管理层进行访谈，了解新冠疫情、贸易摩擦等对公司生产经营的影响情况；

5、获得了公司主要终端整车厂商的销量情况；

6、取得发行人国家外汇管理局广东省分局出具的《外汇违法情况查询表》；

7、询问发行人管理层和银行外汇结算业务的办事员关于公司结换汇的相关程序以及规范性问题。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人销售所涉国家和地区对发行人目前销售的产品不存在强制认证等方面资质要求或许可，发行人产品符合当地进口准入要求；发行人相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

2、发行人出口美国的轮毂装饰盖、轮毂镶件、螺母盖、汽车字标等汽车内外饰件产品列于 2,000 亿美元关税清单中，中美贸易摩擦未对发行人北美洲市场销售收入、产品销售价格、销售数量及毛利率产生较大影响，但美国加征关税造成发行人清关费用大幅提升，对发行人的经营业绩造成了较大影响。若发行人承担全部额外加征关税，发行人的利润总额和净利润等主要盈利指标将出现一定程度的下滑，将对发行人的生产经营造成较大影响。

3、新冠疫情对发行人订单获取、存货等主要资产减值、应收款项回收、现金流状况等方面造成了不利影响，进而导致发行人 2020 年 1-6 月经营业绩出现了一定程度的下滑，但 2020 年 3 月份以来，在国内疫情得到有效控制情形下，发行人生产经营逐步实现正常化，截至本回复出具之日，各整车厂商及一级供应商均已全面复工。发行人 7-8 月的经营业绩已出现明显好转，新冠疫情对于发行人的生产经营影响总体可控。

4、2020 年 4 月起，国内整车厂商和国外整车厂商的销量分别已于 2020 年 4 月、5 月大幅回升。截至本回复出具之日，发行人的主要终端整车厂商均已全面复工，各车型销量情况逐渐回暖，新冠疫情对发行人经营业绩的影响是暂时性的，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。发行人通过积极的市场、客户开拓，拥有良好的项目积累和市场基础，具备持续经营能力。

【发行人律师核查意见】

发行人销售所涉国家和地区对发行人目前销售的产品不存在强制认证等方面资质要求或许可，发行人产品符合当地进口准入要求；发行人相关业务模式下

的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

16.关于营业成本

申报材料显示：

（1）报告期内，公司主营业务成本分别为 17,916.06 万元、21,023.98 万元、22,974.80 万元。报告期内，发行人直接人工占比逐年增长，制造费用占比波动下降。

（2）报告期公司将工序较为简单的注塑环节委托外协厂商进行加工。由于金属表面电泳、热处理、防腐处理、PET 表面覆膜以及哑光电镀等工艺需要配备专业化的设备进行加工，考虑到上述工艺的生产经济性和设备使用效率，公司亦委托给外部合格供应商进行加工。外协加工金额分别为 734.43 万元、930.74 万元和 1,073.35 万元，占当期原材料采购额的比重分别为 5.93%、6.55%和 6.80%。

请发行人：

（1）按产品类型分析并披露报告期内发行人不同产品营业成本结构是否存在不一致，如存在，请结合各主要产品原材料采购价格变动、对应原材料消耗配比、生产工艺变化，分析并披露不一致的原因及合理性；说明各主要产品单位成本构成情况，存在变动的，请分析并披露原因及合理性；披露报告期主要原材料平均采购价格、结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在差异；

（2）结合各主要产品料工费金额及占比情况、各主要产品产量占比情况、主要原材料采购价格变动、报告期内生产工人人数及工资水平变化、制造费用变化具体情况，进一步定量分析并披露原材料成本占比存在波动、人工费用占比逐年增长及制造费用占比波动下降的原因及合理性；

（3）披露报告期各期公司原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；

（4）披露按注塑、电泳、热处理、防腐处理等主要外协加工工序细分的数量及占比、金额及占比、不同工序的定价模式；结合同种工序外协成本和自主

生产的成本差异情况，分析外协加工费用定价的合理性，发行人对外协供应商是否存在业务或技术依赖；报告期各期外协生产产品具体情况，包括但不限于产品类型、委托生产数量、产品实际销售数量、定价公允性、金额及占比情况等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对报告期内发行成本完整性，是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形发表明确意见。

【回复】

一、按产品类型分析并披露报告期内发行人不同产品营业成本结构是否存在不一致，如存在，请结合各主要产品原材料采购价格变动、对应原材料消耗配比、生产工艺变化，分析并披露不一致的原因及合理性；说明各主要产品单位成本构成情况，存在变动的，请分析并披露原因及合理性；披露报告期主要原材料平均采购价格、结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在差异

（一）按产品类型分析并披露报告期内发行人不同产品营业成本结构是否存在不一致，如存在，请结合各主要产品原材料采购价格变动、对应原材料消耗配比、生产工艺变化，分析并披露不一致的原因及合理性

报告期内，公司营业成本按产品构成分类如下表所示：

单位：万元

业务类别		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车轮毂装饰件	大尺寸轮毂装饰盖	3,387.10	34.50%	8,889.98	38.69%	7,753.65	36.88%	7,727.56	43.13%
	轮毂中心盖	2,559.02	26.06%	6,709.91	29.21%	7,199.37	34.24%	5,660.56	31.59%
	轮毂镶件	198.69	2.02%	955.86	4.16%	1,547.98	7.36%	1,689.16	9.43%
	螺母盖	39.16	0.40%	121.07	0.53%	142.92	0.68%	92.28	0.52%
	小计	6,183.95	62.98%	16,676.82	72.59%	16,643.93	79.17%	15,169.57	84.67%
汽车标识装饰件	汽车字标	2,464.32	25.10%	4,276.98	18.62%	3,276.52	15.58%	1,835.51	10.25%
	汽车标牌	429.65	4.38%	709.14	3.09%	543.72	2.59%	572.68	3.20%
	方向盘标	38.31	0.39%	59.15	0.26%	24.54	0.12%	26.40	0.15%
	小计	2,932.28	29.87%	5,045.27	21.96%	3,844.78	18.29%	2,434.60	13.59%
汽车车身装饰件		508.71	5.18%	663.90	2.89%	204.52	0.97%	10.45	0.06%
模具工装		174.57	1.78%	588.81	2.56%	330.75	1.57%	301.45	1.68%

其他业务成本	18.86	0.19%	-	-	-	-	-	-
合计	**9,818.37**	**100.00%**	**22,974.80**	**100.00%**	**21,023.98**	**100.00%**	**17,916.06**	**100.00%**

公司其他业务收入主要为废料收入，未单独归集成本，其他业务成本为受托开发加工业务成本。报告期内，发行人主要产品营业成本结构具体如下：

单位：万元

产品类型	成本结构	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车轮毂装饰件	直接材料	3,506.46	56.70%	9,978.47	59.83%	9,949.36	59.78%	9,061.23	59.73%
	直接人工	869.95	14.07%	2,783.86	16.69%	2,827.31	16.99%	2,156.82	14.22%
	制造费用	1,807.54	29.23%	3,914.49	23.47%	3,867.26	23.24%	3,951.52	26.05%
	合计	6,183.95	100.00%	16,676.82	100.00%	16,643.93	100.00%	15,169.57	100.00%
汽车标识装饰件	直接材料	1,500.92	51.19%	2,654.62	52.62%	2,124.64	55.26%	1,309.94	53.81%
	直接人工	497.97	16.98%	1,066.67	21.14%	727.04	18.91%	405.97	16.68%
	制造费用	933.39	31.83%	1,323.99	26.24%	993.09	25.83%	718.68	29.52%
	合计	2,932.28	100.00%	5,045.27	100.00%	3,844.78	100.00%	2,434.60	100.00%
车身装饰件	直接材料	332.44	65.35%	454.57	68.47%	167.15	81.73%	4.17	39.87%
	直接人工	60.94	11.98%	83.03	12.51%	13.22	6.46%	1.40	13.36%
	制造费用	115.34	22.67%	126.30	19.02%	24.15	11.81%	4.89	46.77%
	合计	508.71	100.00%	663.90	100.00%	204.52	100.00%	10.45	100.00%
模具工装	直接材料	94.53	54.15%	353.82	60.09%	212.15	64.14%	169.73	56.30%
	直接人工	26.79	15.35%	99.58	16.91%	49.62	15.00%	46.80	15.53%
	制造费用	53.25	30.50%	135.40	23.00%	68.99	20.86%	84.92	28.17%
	合计	174.57	100.00%	588.80	100.00%	330.75	100.00%	301.45	100.00%
合计	直接材料	5,434.35	55.46%	13,441.48	58.51%	12,453.30	59.23%	10,545.06	58.86%
	直接人工	1,455.65	14.85%	4,033.14	17.55%	3,617.19	17.21%	2,610.99	14.57%
	制造费用	2,909.52	29.69%	5,500.18	23.94%	4,953.49	23.56%	4,760.01	26.57%
	合计	9,799.52	100.00%	22,974.80	100.00%	21,023.98	100.00%	17,916.06	100.00%

报告期内，汽车轮毂装饰件产品的成本结构较为稳定。其中，轮毂镶件受到产品结构和客户结构的较大变化、各型号产品尺寸和工艺较大差异的影响，直接材料、人工成本、制造费用单位成本及占比波动较大。2020 年 1-6 月轮毂镶件主要产品的注塑和涂装工序均采用外协加工，人工成本占比明显下降。

报告期内，汽车标识装饰件中的汽车字标产品需使用背胶，而其他汽车装饰件基本不需要背胶。发行人在产品上使用背胶，需经过生产工人手工上料、裁切、排废、覆膜等工序，自动化程度较低，用时较长，故人工成本相对其他产品较高。另外，主要汽车字标产品均需经过电镀环境，电镀工艺分摊的制造费用相比其他

工艺占比较高，因此，汽车标识装饰件营业成本中直接人工和制造费用较其他汽车装饰件占比高。

报告期内，车身装饰件中的主要产品后保险杠装饰件，其位于汽车尾气排放出口处，运行环境温度较高，汽车轮毂装饰件、标识装饰件等采用的主要塑胶粒子 PC/ABS、PA66/PPE、ABS 等均无法满足上述运行环境，后保险杠装饰件采用的塑胶粒子为 PPA，其单价远高于上述塑胶粒子。报告期各期，后保险杠装饰件销售占车身装饰件的比例分别为 0.00%、72.40%、58.87%及 35.62%，因此车身装饰件营业成本中直接材料较其他产品类型占比较高，超过 60%。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本构成及变动分析” 之“2、主营业务成本具体构成分析”之“（2）主要产品成本构成”中补充披露以下内容：

“（2）主要产品成本构成

报告期内，发行人主要产品营业成本结构具体如下：

单位：万元

产品类型	成本结构	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车轮毂装饰件	直接材料	3,506.46	56.70%	9,978.47	59.83%	9,949.36	59.78%	9,061.23	59.73%
	直接人工	869.95	14.07%	2,783.86	16.69%	2,827.31	16.99%	2,156.82	14.22%
	制造费用	1,807.54	29.23%	3,914.49	23.47%	3,867.26	23.24%	3,951.52	26.05%
	合计	6,183.95	100.00%	16,676.82	100.00%	16,643.93	100.00%	15,169.57	100.00%
汽车标识装饰件	直接材料	1,500.92	51.19%	2,654.62	52.62%	2,124.64	55.26%	1,309.94	53.81%
	直接人工	497.97	16.98%	1,066.67	21.14%	727.04	18.91%	405.97	16.68%
	制造费用	933.39	31.83%	1,323.99	26.24%	993.09	25.83%	718.68	29.52%
	合计	2,932.28	100.00%	5,045.27	100.00%	3,844.78	100.00%	2,434.60	100.00%
车身装饰件	直接材料	332.44	65.35%	454.57	68.47%	167.15	81.73%	4.17	39.87%
	直接人工	60.94	11.98%	83.03	12.51%	13.22	6.46%	1.40	13.36%
	制造费用	115.34	22.67%	126.30	19.02%	24.15	11.81%	4.89	46.77%

	合计	508.71	100.00%	663.90	100.00%	204.52	100.00%	10.45	100.00%
模具工装	直接材料	94.53	54.15%	353.82	60.09%	212.15	64.14%	169.73	56.30%
	直接人工	26.79	15.35%	99.58	16.91%	49.62	15.00%	46.80	15.53%
	制造费用	53.25	30.50%	135.40	23.00%	68.99	20.86%	84.92	28.17%
	合计	174.57	100.00%	588.80	100.00%	330.75	100.00%	301.45	100.00%
合计	直接材料	5,434.35	55.46%	13,441.48	58.51%	12,453.30	59.23%	10,545.06	58.86%
	直接人工	1,455.65	14.85%	4,033.14	17.55%	3,617.19	17.21%	2,610.99	14.57%
	制造费用	2,909.52	29.69%	5,500.18	23.94%	4,953.49	23.56%	4,760.01	26.57%
	合计	9,799.52	100.00%	22,974.80	100.00%	21,023.98	100.00%	17,916.06	100.00%

报告期内，汽车轮毂装饰件产品的成本结构较为稳定。其中，轮毂镶件受到产品结构和客户结构的较大变化、各型号产品尺寸和工艺较大差异的影响，直接材料、人工成本、制造费用单位成本及占比波动较大。2020年1-6月轮毂镶件主要产品的注塑和涂装工序均采用外协加工，人工成本占比明显下降。

报告期内，汽车标识装饰件中的汽车字标产品需使用背胶，而其他汽车装饰件基本不需要背胶。发行人在产品上使用背胶，需经过生产工人手工上料、裁切、排废、覆膜等工序，自动化程度较底，用时较长，故人工成本相对其他产品较高。另外，主要汽车字标产品均需经过电镀环境，电镀工艺分摊的制造费用相比其他工艺占比较高，因此，汽车标识装饰件营业成本中直接人工和制造费用较其他汽车装饰件占比高。

报告期内，车身装饰件中的主要产品后保险杠装饰件，其位于汽车尾气排放出口处，运行环境温度较高，汽车轮毂装饰件、标识装饰件等采用的主要塑胶粒子PC/ABS、PA66/PPE、ABS等均无法满足上述运行环境，后保险杠装饰件采用的塑胶粒子为PPA，其单价远高于上述塑胶粒子，因此车身装饰件营业成本中直接材料较其他产品类型占比较高。”

（二）说明各主要产品单位成本构成情况，存在变动的，请分析并披露原因及合理性

报告期，发行人主要产品单位成本变动情况如下：

单位：元/件

项目			2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
汽车轮毂装饰件	大尺寸轮毂装饰盖	直接材料	6.84	64.15%	7.10	65.45%	7.32	65.69%	7.20	65.57%
		直接人工	1.23	11.53%	1.50	13.86%	1.52	13.68%	1.29	11.75%
		制造费用	2.59	24.32%	2.24	20.69%	2.30	20.63%	2.49	22.68%
		合计	**10.66**	**100.00%**	**10.85**	**100.00%**	**11.14**	**100.00%**	**10.97**	**100.00%**
	轮毂中心盖	直接材料	1.09	46.78%	1.17	52.52%	1.26	54.74%	1.10	54.56%
		直接人工	0.42	17.98%	0.46	20.74%	0.47	20.57%	0.35	17.25%
		制造费用	0.82	35.24%	0.59	26.74%	0.57	24.69%	0.57	28.19%
		合计	**2.34**	**100.00%**	**2.22**	**100.00%**	**2.30**	**100.00%**	**2.01**	**100.00%**
	轮毂镶件	直接材料	2.66	56.92%	2.46	58.79%	3.67	54.07%	3.16	50.90%
		直接人工	0.33	7.04%	0.61	14.49%	1.12	16.54%	0.95	15.27%
		制造费用	1.69	36.04%	1.12	26.72%	2.00	29.39%	2.10	33.84%
		合计	**4.68**	**100.00%**	**4.18**	**100.00%**	**6.79**	**100.00%**	**6.21**	**100.00%**
汽车标识装饰件	汽车字标	直接材料	2.84	51.72%	2.49	51.93%	2.27	54.68%	1.90	53.31%
		直接人工	0.93	16.97%	1.03	21.39%	0.80	19.15%	0.60	16.87%
		制造费用	1.72	31.31%	1.28	26.68%	1.09	26.18%	1.06	29.81%
		合计	**5.49**	**100.00%**	**4.80**	**100.00%**	**4.16**	**100.00%**	**3.57**	**100.00%**

2017 年至 2019 年，公司主要产品的单位成本构成未发生重大变化，2018 年因发行人完善了薪酬体系，人工成本占比有所提高。2020 年上半年，受新冠疫情影响公司 2 月和 3 月未能满负荷生产，同时清远生产基地处于试生产阶段，分摊的固定费用较多，导致大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖、汽车字标中制造费用的占比均有所提高。

报告期内，轮毂镶件受到产品结构和客户结构的较大变化、各型号产品尺寸和工艺较大差异的影响，直接材料、人工成本、制造费用单位成本及占比波动较大。2020 年 1-6 月轮毂镶件成本结构中直接材料、直接人工、制造费用的占比分别为 56.92%、7.04%和 36.04%，原因系当期生产的两款主要轮毂镶件产品的注

塑和涂装工序均采用外协加工，合计销售占比超过轮毂镶件收入的 80%，因此直接人工占比大幅下降。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本具体构成分析”之“（2）主要产品成本构成”中补充披露以下内容：

“报告期内，汽车轮毂装饰件产品的成本结构较为稳定。其中，轮毂镶件受到产品结构和客户结构的较大变化、各型号产品尺寸和工艺较大差异的影响，直接材料、人工成本、制造费用单位成本及占比波动较大。2020年1-6月轮毂镶件主要产品的注塑和涂装工序均采用外协加工，人工成本占比明显下降。”

（三）披露报告期主要原材料平均采购价格、结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在差异

1、报告期主要原材料平均采购价格、结转成本的平均价格比较

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本构成及变动分析” 之“2、主营业务成本具体构成分析”之“（3）主要原材料采购价格与结转成本价格比较”中补充披露以下内容：

“（3）主要原材料采购价格与结转成本价格比较

报告期内，公司主要原材料平均采购价格、结转成本的平均价格具体如下：

单位：元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
塑胶材料类	平均采购价格	20.81	22.63	26.67	24.20
	结转成本平均价格	21.05	23.43	26.35	23.88
化工材料类	平均采购价格	40.23	38.71	38.35	34.48
	结转成本平均价格	40.62	39.24	37.91	34.83
包装材料类	平均采购价格	1.56	1.57	1.18	0.89
	结转成本平均价格	1.52	1.50	1.18	0.89
五金材料类	平均采购价格	4.44	4.35	3.84	3.59
	结转成本平均价格	3.39	5.05	3.72	3.46

报告期内，发行人主要原材料平均采购价格与结转成本平均价格相匹配。报告期内由于涉及的规格型号较多，对应采购以及领用占比不同会导致结转成

本平均价格有所波动，但总体趋势一致。”

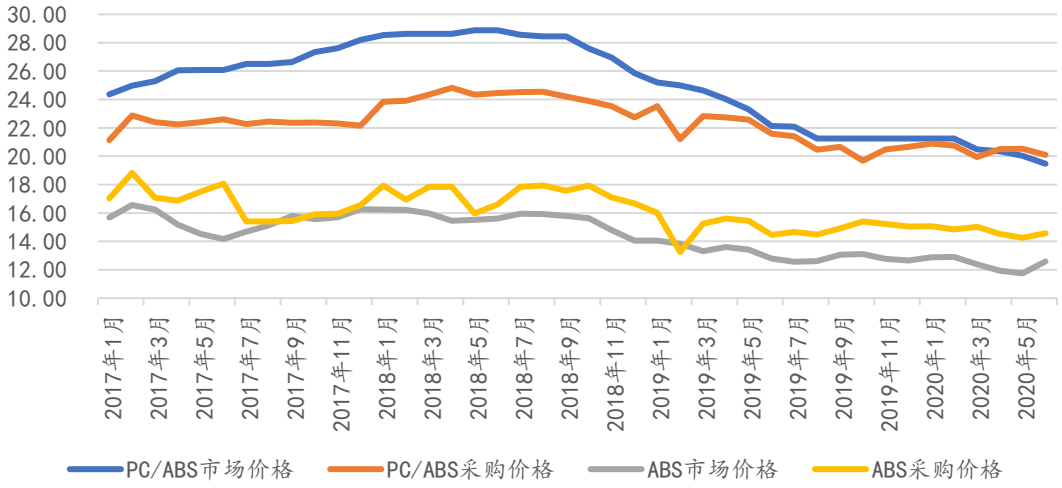
2、报告期主要原材料平均采购价格与市场平均价格的比较

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要原材料的价格变动趋势”补充披露以下内容：

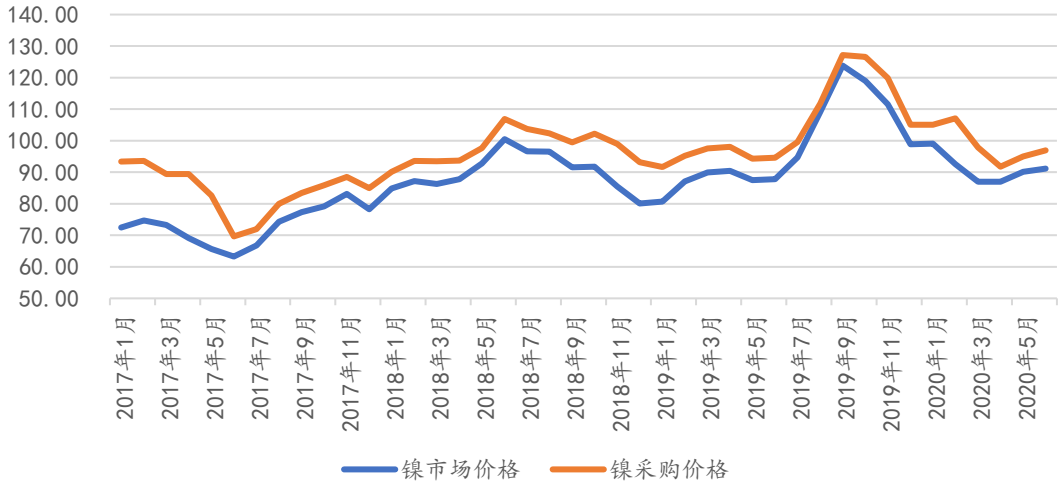
“……

报告期，塑胶材料和化工材料是公司两类采购金额最大的原材料，其中PC/ABS、PA66/PPE和ABS是三类采购金额最高的塑胶材料，电镀金属材料和电镀添加剂是两类采购金额最高的化工材料，经过公开渠道查询，PA66/PPE和电镀添加剂不存在公开市场报价，其他几类原材料的采购均价与第三方市场报价的对比情况如下：

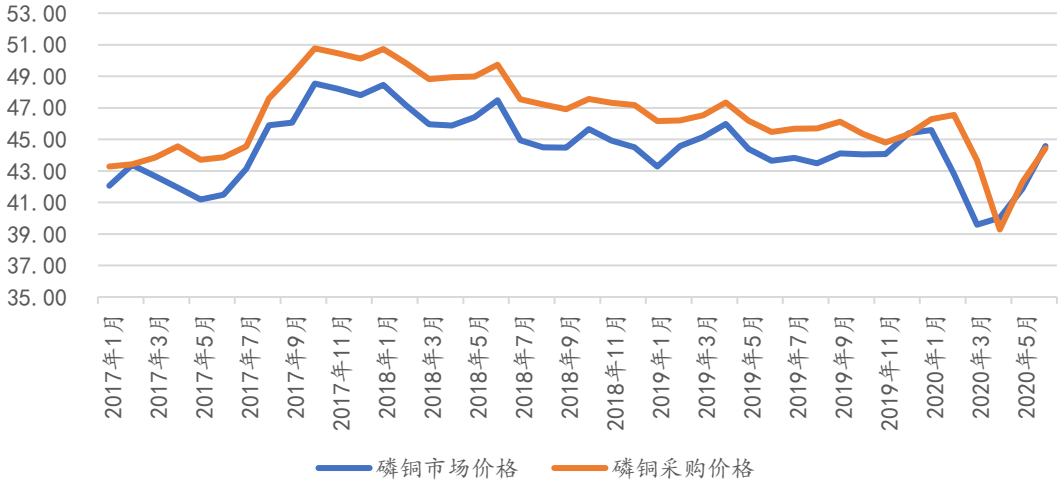
图：报告期PC/ABS及ABS价格走势（单位：元/千克）



图：报告期镍价格走势（单位：元/千克）



图：报告期磷铜价格走势（单位：元/千克）



数据来源：第三方市场报价信息来自于 Wind 资讯。

由于塑料粒子的具体品种较多，不同品种的性能差异较大，价格也相应存在一定差异，由于公司采购的PC/ABS和ABS塑料粒子与通过公开信息能够取得相关报价信息的塑胶粒子的具体种类并不一致，因此其价格并不完全一致，但差异总体不大，且价格变动趋势基本一致。报告期公司电镀金属材料的采购均价均高于通过公开信息取得的国内第三方市场报价，主要系公司产品的外观要求高，需要选用高纯度、高品级的电镀金属材料，导致采购价格略高于相关市场报价。此外，公司采用的镍材料均为进口产品，因此相较于磷铜，公司镍的采购均价高于国内市场相关报价的幅度更大。”

二、结合各主要产品料工费金额及占比情况、各主要产品产量占比情况、主要原材料采购价格变动、报告期内生产工人人数及工资水平变化、制造费用变化具体情况，进一步定量分析并披露原材料成本占比存在波动、人工费用占比逐年增长及制造费用占比波动下降的原因及合理性

报告期各期主营业务成本的构成及占比具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	5,434.35	55.46%	13,441.48	58.51%	12,453.30	59.23%	10,545.06	58.86%
直接人工	1,455.65	14.85%	4,033.14	17.55%	3,617.19	17.21%	2,610.99	14.57%
制造费用	2,909.52	29.69%	5,500.18	23.94%	4,953.49	23.56%	4,760.01	26.57%
合计	**9,799.52**	**100.00%**	**22,974.80**	**100.00%**	**21,023.98**	**100.00%**	**17,916.06**	**100.00%**

报告期，公司主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用的占比总体保持相对稳定，2017 年至 2019 年受公司薪酬体系调整、各期产品结构的影响略有波动，2020 年 1-6 月受疫情影响和公司清远生产基地试生产的影响，固定资产摊销折旧增多，制造费用占比显著提高，具体原因分析如下：

1、原材料成本占比波动分析

报告期，公司产品以汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件为主，各类产品成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车轮毂装饰件	6,183.95	63.10%	16,676.82	72.59%	16,643.93	79.17%	15,169.57	84.67%
汽车标识装饰件	2,932.28	29.92%	5,045.27	21.96%	3,844.78	18.29%	2,434.60	13.59%
其他	683.29	6.97%	1,252.71	5.45%	535.27	2.55%	311.89	1.74%
合　计	**9,799.52**	**100.00%**	**22,974.80**	**100.00%**	**21,023.98**	**100.00%**	**17,916.06**	**100.00%**

报告期，发行人各类产品的料工费金额及占比情况详见本回复说明本题“一、（二）、2 主营业务成本构成分析”。汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件成本构成

基本相似，均以直接材料为主，汽车轮毂装饰件的直接材料成本占比略高于汽车标识装饰件，发行人各类产品的主要产品产量占比具体情况如下：

单位：万件

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比	产量	占比
汽车轮毂装饰件	1,488.60	73.26%	4,198.40	79.24%	4,339.05	83.63%	4,110.51	86.00%
汽车标识装饰件	516.72	25.43%	1,050.10	19.82%	833.61	16.07%	665.98	13.93%
其他	26.72	1.31%	49.75	0.94%	15.82	0.30%	3.30	0.07%
合计	**2,032.04**	**100.00%**	**5,298.25**	**100.00%**	**5,188.48**	**100.00%**	**4,779.79**	**100.00%**

尽管 2018 年直接材料占比略低的汽车标识装饰件的销量和产量占比较 2017 年均有所提高，但当期营业成本中材料成本占比仍较 2017 年提高了 0.37 个百分点，主要原因是塑胶材料是公司采购金额最大、占比最高的原材料，其价格的变动对直接材料的影响较大。2018 年公司塑胶材料的采购均价偏高，其采购金额占公司报告期各期原材料采购总额的比重平均达 39.58%，以 PC/ABS 为例，报告期公司 PC/ABS 采购均价分别为 22.30 元/千克、24.10 元/千克、21.48 元/千克以及 20.40 元/千克。

2019 年随着塑胶材料采购均价的回落以及汽车标识装饰件的销售占比进一步提高，原材料占比较 2018 年降低了 0.72 个百分比。2020 年上半年受疫情影响，公司在 2 月下旬开始复工复产，在复产初期产能尚未完全恢复，同时公司清远生产基地的厂房和 PVD 喷涂生产线已经转固，在试生产阶段产能未能完全释放，对应固定资产摊销折旧增加，导致 2020 年 1-6 月制造费用占比大幅提高，直接材料占比随之下降，较 2019 年下降 3.05 个百分点。

2、人工成本占比波动分析

2017 年至 2019 年，随着公司生产规模的扩大，发行人生产工人人数逐年增加，2018 年公司进一步完善了薪酬结构，生产工人人均工资得到显著提高，因此，2018 年人工成本占比较 2017 年提高了 2.64 个百分点。2019 年生产工人的人均工资小幅上涨，人工成本占比也随之提高了 0.34 个百分点。报告期各期，公司生产工人人数和月工资水平情况如下表所示：

单位：元；个

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
月工资水平	4,746.78	4,867.61	4,627.60	3,973.69
生产工人人数（月度加权平均）	533.00	677.00	635.00	593.00

2020 年上半年，受疫情影响部分工人未及时到岗，月均生产人数和人均工资均有所降低，因此 2020 年上半年人工成本占比较 2019 年有所下降。

3、制造费用占比波动分析

2018 年制造费用占比较 2017 年下降了 3.01 个百分点，为报告期占比最低，主要原因：（1）塑胶材料价格上涨和人员工资上涨，导致制造费用占比相应降低；（2）2018 年公司花都二期厂房处于建设中，公司总体固定资产规模与 2017 年持平，入库产量较 2017 年增加了 8.55%，因此当期入库的单位产品的制造费用较 2017 年降低了 0.05 元/件，为报告期最低。

2019 年公司制造费用占比较 2018 年略有增加，提高了 0.38 个百分点，主要原因是 2019 年花都二期厂房转入固定资产后当期计入制造费用较 2018 年增加了 273.84 万元，导致当期入库的单位产品的制造费用较 2018 年增加了 0.05 元/件。

2020 年上半年公司制造费用占比较 2019 年提高了 5.75 个百分点，制造费用占比较 2019 年大幅提高的主要原因是：（1）随着公司清远生产基地建成开始试生产，因产能尚未完全释放，导致 2020 年上半年制造费用中折旧和摊销较去年同期增长近 270 万元；（2）受疫情影响，公司复工初期开工不足，2020 年上半年产量仅有 2019 年全年的 38.35%。受上述因素影响，2020 年上半年入库的单位产品的制造费用较 2019 年增加了 0.41 元/件。

报告期内，发行人各期计入生产成本的制造费用构成和当期入库产品的单位制造费用变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	869.38	32.51%	1,598.81	33.82%	1,302.18	29.39%	1,088.48	28.25%
折旧及摊销	643.56	3.68%	734.98	15.55%	461.14	10.76%	429.89	8.84%
能源及污水处理费	680.77	24.06%	1,549.35	32.77%	1,340.92	11.28%	1,392.28	10.22%

租赁及管理费	178.45	26.44%	362.67	7.67%	402.94	32.79%	465.62	33.10%
物料消耗	98.39	6.67%	300.18	6.35%	440.05	9.85%	371.92	11.07%
其他	177.64	6.64%	181.92	3.85%	242.68	5.93%	358.73	8.53%
合计	**2,648.19**	**100.00%**	**4,727.91**	**100.00%**	**4,189.91**	**100.00%**	**4,106.92**	**100.00%**
单位成本制费（元/件）	**1.30**		**0.89**		**0.81**		**0.86**	

报告期各期，公司制造费用人工人数和月工资水平情况如下表所示：

单位：元；个

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
月工资水平	6,355.15	6,436.43	6,200.87	5,967.54
制造费用人工人数（月度加权平均）	228.00	207.00	175.00	152.00

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本具体构成分析”之“（1）主营业务成本构成”中修改披露以下内容：

“……

公司生产过程耗用的直接材料主要为塑胶材料、化工材料、包装材料和五金材料等。2017 年至 2019 年，公司直接材料占主营业务成本的比例相对稳定，分别为 58.86%、59.23%、58.51%。2018 年公司直接材料占主营业务成本比重为报告期最高，主要原因为塑胶材料是公司采购金额最大、占比最高的原材料，其价格的变动对直接材料的影响较大。2018 年公司塑胶材料的采购均价偏高，其采购金额占公司报告期各期原材料采购总额的比重平均达 39.58%，以 PC/ABS 为例，报告期公司 PC/ABS 采购均价分别为 22.30 元/千克、24.10 元/千克、21.48 元/千克**以及 20.40 元/千克。2020 年上半年因受疫情影响，制造费用占比大幅提高，导致直接材料占比降低至 55.46%。**

2017 年至 2019 年，公司不断完善薪酬结构，并调整了生产工人工资，随着公司生产规模的扩大，公司主营业务成本中人工成本的金额和占比均逐年提高，公司人工成本占主营业务成本的比例分别为 14.57%、17.21%、17.55%。**2020 年上半年，尽管生产工人人均工资没有下降，受制造费用占比大幅提高的影响，人工成本占主营业务成本比例也降低至 14.85%。**

公司制造费用包括了生产用厂房和机器设备折旧费、水电费、外协加工费等，**报告期制造费用占比波动的原因如下：2018 年公司花都二期厂房处于建设中，公司总体固定资产规模与 2017 年持平，入库产量较 2017 年增加了 8.55%，当期入库的单位产品的制造费用较 2017 年降低了 0.05 元/件，同时因塑胶材料价格上涨、人员平均工资上涨等因素影响，2018 年制造费用占比较 2017 年下降了 3.01 个百分点，为报告期占比最低；2019 年随着花都二期厂房转入固定资产后.当期计入制造费用较 2018 年增加，导致当期入库的单位产品的制造费用较 2018 年增加了 0.05 元/件，因此 2019 年公司制造费用占比较 2018 年提高了 0.38 个百分点；2020 年上半年公司制造费用占比较 2019 大幅提高，主要是随着公司清远生产基地建成开始试生产，因产能尚未完全释放，导致 2020 年上半年制造费用折旧和摊销较去年同期增长近 270 万元，同时受疫情影响，公司复工初期开工不足，2020 年上半年产量仅占 2019 年全年的 38.35%，当期入库的单位产品中制造费用较 2019 年增加了 0.41 元/件。”**

三、披露报告期各期公司原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系

（一）披露报告期各期公司原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和外协加工的采购情况”之“3、原材料采购金额及外协加工金额”修改披露以下内容：

“3、原材料采购金额及外协加工金额

（1）原材料采购和外协加工基本情况

报告期，公司主要原材料采购金额和外协加工金额及其占比情况如下：

……

（2）原材料采购金额与直接材料的匹配关系

报告期，公司的原材料采购金额与营业成本中的直接材料间的配比关系如

下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	同比	金额	同比	金额	同比	
原材料采购金额	5,183.99	-29.51%	14,709.16	10.72%	13,285.47	14.01%	11,653.40
直接材料	5,434.35	-19.14%	13,441.48	7.94%	12,453.30	18.10%	10,545.06
原材料采购金额/直接材料	95.39%		109.43%		106.68%		110.51%

注：2020 年 1-6 月的原材料采购金额（直接材料）的同比变化=当期原材料采购金额（直接材料）*2/2019 年度原材料采购金额（直接材料）

2017年至2019年，随着公司营业收入规模的持续增长，原材料采购金额和直接材料也呈逐年上升趋势；受新冠疫情影响，公司北美的终端客户3月中下旬陆续停工停产，由于对新冠疫情后续对汽车零部件行业未来走势尚不明朗，2020年上半年公司原材料采购总体趋于谨慎，累计采购总量仅占2019年全年的35.24%，同时减少了部分原材料的库存，当期原材料采购金额与营业成本中直接材料规模基本相当。

（3）主要原材料采购数量与耗用数量的匹配关系

报告期，发行人的主要原材料为塑胶粒子、电镀金属材料、涂料、背胶以及纸箱，上述原材料的采购和耗用情况如下：

项目	计量单位	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购数量	耗用数量	采购数量	耗用数量	采购数量	耗用数量	采购数量	耗用数量
塑胶粒子	吨	743.69	806.13	2,330.26	2,394.45	2,091.05	1,998.09	2,055.10	2,092.68
电镀金属材料	吨	54.50	54.70	158.50	158.97	154.00	156.97	139.00	136.55
涂料	吨	33.55	40.43	103.53	101.12	97.64	92.02	83.49	85.94
背胶	万平方米	5.63	5.41	10.38	9.98	5.82	5.71	4.63	4.82
纸箱	万套	16.37	16.51	50.97	50.84	44.71	43.14	41.86	43.12

2020年1-6月，塑胶粒子和涂料的采购数量较往年略低于耗用数量，主要系受国内外疫情影响，下游客户订单下滑，在评估行业整体风险后，公司调整了部分原材料的安全库存，以应对可能产生的资金周转风险，随着客户订单的逐渐恢复，公司也灵活调整了原材料的库存水平，目前已基本恢复至疫情前的库存状态。除上述情形外，报告期内发行人主要原材料的采购数量与耗用数量总

体保持一致。

（4）主要原材料耗用数量与产品产量的匹配关系

报告期，发行人主要原材料与相关产品产量之间的对应关系如下：

材料类别	项目	计量单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
塑胶粒子	耗用数量	吨	806.13	2,394.45	1,998.09	2,092.68
	所有产品产量	万件	2,032.04	5,298.25	5,188.48	4,779.79
	单位产品耗用量	克/件	39.67	45.19	38.51	43.78
电镀金属	电镀金属材料耗用数量	吨	54.70	158.97	156.97	136.55
	电镀产品产量	万件	1,214.63	2,844.40	2,795.98	2,519.91
	单位产品耗用量	克/件	4.50	5.59	5.61	5.42
涂料	涂料耗用数量	吨	40.43	101.12	92.02	85.94
	喷涂产品产量	万件	853.59	2,229.30	1,993.48	1,746.78
	单位产品耗用量	克/件	4.74	4.54	4.62	4.92
背胶	背胶耗用数量	万平方米	5.41	9.98	5.71	4.82
	汽车标识装饰件产量	万件	516.72	1,050.10	833.61	665.98
	单位产品耗用量	平方分米/件	1.05	0.95	0.68	0.72
纸箱	纸箱耗用数量	万套	16.51	50.84	43.14	43.12
	所有产品产量	万件	2,032.04	5,298.25	5,188.48	4,779.79
	单位产品耗用量	套/百件	0.81	0.96	0.83	0.90

注：根据发行人产品的生产工艺流程，绝大部分产品均会耗用塑胶粒子，几乎所有产品均需耗用纸箱进行包装，因此塑胶粒子、纸箱与公司产品总产量之间存在相关性；发行人只有部分产品会进行电镀处理，因此电镀金属材料与电镀产品产量之间存在相关性；发行人只有部分产品会进行喷涂处理，因此涂料与喷涂产品产量之间存在相关性；发行人耗用背胶的主要产品为汽车标识装饰件，因此背胶与汽车标识装饰件的产量存在相关性。

① 单位产品塑胶粒子和纸箱耗用情况

总体而言，发行人产品的尺寸越大，耗用的塑胶粒子的数量越多，对于同样大小的纸箱，产品尺寸越大，可以容纳的产品数量就越少，因此报告期发行人塑胶粒子和纸箱单位产品的耗用量变动较大，主要系当年产品产量结构的变化所致，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车镶件和大尺寸轮毂装饰盖产量占当年总产量占比	17.04%	20.04%	18.25%	21.04%
当年占比减上年占比	-3.00%	1.80%	-2.79%	-
单位产品塑胶粒子耗用量变动	-12.22%	17.35%	-12.04%	-

比例				
单位产品纸箱耗用量变动比例	-15.33%	15.42%	-7.83%	-

从上表可知，单位产品塑胶粒子和纸箱耗用量变动比例与汽车镶件和大尺寸轮毂装饰盖等大尺寸产品产量占当年总产量占比的变动情况成正相关，汽车镶件和大尺寸轮毂装饰盖产量占当年总产量的占比越高，单位产品塑胶粒子和纸箱的耗用量越高。

② 单位产品电镀金属耗用情况

2020年上半年，发行人单位产品电镀金属耗用数量较上年有较大幅度的减少，主要系电镀产品中汽车镶件和大尺寸轮毂装饰盖等大尺寸产品的产量占比下降所致，详见本节之“（三）公司主要能源动力的采购金额及价格变动趋势”之“2、能源耗用数量与产品产量的匹配关系”之“（2）清远纳格能源耗用数量与产品产量的匹配关系”。

③ 单位产品背胶耗用情况

2019年度和2020年上半年，发行人单位产品背胶耗用量变动较大，主要系汽车标识装饰件产品的产量结构差异所致，按单位产品背胶耗用量的大小进行分类，其产量结构具体如下：

分类（平方分米/件）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
(0,3.5)	20.61%	22.00%	31.14%	36.02%
[3.5,7.0)	36.88%	39.54%	39.70%	34.52%
[7.0,+∞)	42.51%	38.45%	29.16%	29.46%

从上表可知，2019年度和2020年上半年，发行人单位产品背胶耗用量较上年有较大幅度增长，主要系当年背胶耗用量较多的产品产量占比上升所致。

除上述材料外，发行人涂料的单位产品耗用量总体保持平稳波动。

（二）报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（三）公司主要能源动力的采购金额及价格变动趋势”修改披露以下内容：

“（三）公司主要能源动力的采购金额及价格变动趋势

1、主要能源动力采购的基本情况

公司生产所需的主要能源动力为电力和水，目前主要向公司所在地供电供水部门采购。报告期，公司电力和水的采购金额、价格及变动情况如下：

……

2、能源耗用数量与产品产量的匹配关系

（1）金钟股份能源耗用数量与产品产量的匹配关系

金钟股份用于产品生产环节的能源主要为电力，同时几乎所有产品均会在金钟股份进行加工，金钟股份的电力消耗数量与产品总产量之间存在相关性，具体对应关系如下：

项目	计量单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金钟股份电力耗用数量	万度	401.38	945.77	812.54	810.02
所有产品产量	万件	2,032.04	5,298.25	5,188.48	4,779.79
单位产品耗电量	度/件	0.20	0.18	0.16	0.17

2019年，公司单位产品耗电量较往年有所上升，主要系当年增加了较多的生产及环保设备；2020年上半年，清远金钟承接了往年的PET覆膜外协工艺，导致公司产品的单位耗电量进一步增加。

（2）清远纳格能源耗用数量与产品产量的匹配关系

清远纳格用于产品生产环节的能源主要为电力和水，由于清远纳格仅涉及电镀加工业务，因此清远纳格的水电耗用数量与电镀产品产量之间存在相关性，具体对应关系如下：

项目	计量单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
清远纳格电力耗用数量	万度	201.97	538.37	527.37	520.80
清远纳格用水数量	万吨	4.71	12.17	12.57	16.59
电镀产品产量	万件	1,214.63	2,844.40	2,795.98	2,519.91
单位产品耗电量	度/件	0.17	0.19	0.19	0.21
单位产品耗水量	千克/件	3.88	4.28	4.50	6.58

2017年，清远纳格针对电镀工艺进行了技术改进，对电镀过程中的用水用电情况进行了更精细化地管理，因此2017年以后公司单位产品耗水电量出现了较为

明显的下降。2020年上半年，受疫情影响公司订单出现了一定程度的下滑，为了避免造成资源浪费，清远纳格在电镀生产环节采用了集中生产的方式，订单批量加工完成后即对生产线停线维护，因此相较于往年生产线的空转率有所下降，单位产品的耗水电量也有所降低。

同时，电镀产品的产量结构亦对单位产品的耗水量产生影响，一般来说，素材的尺寸越大，其电镀所消耗的水量也越大，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车镶件和大尺寸轮毂装饰盖电镀产品产量占当年电镀产品产量占比	4.81%	6.80%	7.01%	10.24%
当年占比减去年占比	-1.99%	-0.21%	-3.23%	-
单位产品耗水量变动比例	-9.37%	-4.85%	-31.68%	-

汽车镶件和大尺寸轮毂装饰盖等大尺寸电镀产品产量占比的逐年降低，亦促使电镀产品的单位耗水量进一步减少。”

四、披露按注塑、电泳、热处理、防腐处理等主要外协加工工序细分的数量及占比、金额及占比、不同工序的定价模式；结合同种工序外协成本和自主生产的成本差异情况，分析外协加工费用定价的合理性，发行人对外协供应商是否存在业务或技术依赖；报告期各期外协生产产品具体情况，包括但不限于产品类型、委托生产数量、产品实际销售数量、定价公允性、金额及占比情况等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和外协加工的采购情况”之“3、原材料采购金额及外协加工金额”补充披露以下内容：

“……

（5）主要外协工序的数量及金额

报告期，发行人的主要外协工序为注塑、PET表面覆膜、金属表面防腐处理、热处理以及电泳，具体情况如下：

工序	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）
注塑	206.3	710.46	533.93	2,243.67	424.20	2,247.31	327.02	1,774.70

PET 表面覆膜	-	-	172.63	16.66	187.82	18.00	121.24	11.90
金属表面防腐处理	35.94	112.19	141.54	437.71	150.15	470.27	149.60	489.81
金属表面热处理	21.58	111.68	81.67	436.04	86.82	469.54	86.52	490.18
金属表面电泳	19.37	32.38	48.91	92.94	43.04	84.41	47.19	92.02
合计	283.19	966.71	978.68	3,227.02	892.04	3,289.52	731.58	2,858.62

报告期内，注塑为发行人最主要的委外加工工序，金额占报告期委外加工金额的平均比重为48.34%，数量占报告期委外加工数量的平均比重为67.12%。受限于场地以及产能因素，公司将部分注塑加工业务委外生产，注塑加工所需模具均由公司自行开发制造并提供给外协供应商。金属表面防腐处理、热处理、电泳工艺需要配备专业设备，而公司仅需对卡子、卡簧等金属零件进行上述工艺处理，且上述工艺市场化程度较高且技术较为成熟，因此出于成本效益考虑公司采用外协加工的模式。与卡子、卡簧等金属零件采用委外加工的原因类似，公司对PET片材进行委外覆膜加工，2020年上半年，公司未进行PET表面镀膜委外加工业务，主要系清远金钟引进了相关镀膜设备，原有的委外加工转由公司自行生产。

（6）主要外协工序的定价模式

项目	主要定价方式
注塑	按件计价，由公司根据市场行情通过比价议价与外协方协商确定，主要影响因素有产品的尺寸、加工精度和单位模次加工数量等
PET 表面覆膜	计价公式为：材料面积×单位面积加工价格，公司根据市场行情通过比价议价与外协方协商确定价格，主要影响因素有加工精度、涂层材料种类及用量等
金属表面防腐处理	计价公式为：产品重量×单位重量加工价格，其中单位重量加工价格由公司根据市场价与外协方协商确定，其主要影响因素有工艺种类、技术要求、涂层材料种类及用量等
金属表面热处理	计价公式为：产品重量×单位重量加工价格，其中单位重量加工价格由公司根据市场价与外协方协商确定，其主要影响因素有工艺种类、技术要求等
金属表面电泳	计价公式为：产品重量×单位重量加工价格，其中单位重量加工价格由公司根据市场价与外协方协商确定，主要影响因素有产品的尺寸、涂层材料种类及用量

（7）外协单价与自主生产成本的比较情况

报告期，公司具备自主生产和可比条件的外协工序仅有注塑，以下选取5款注塑产品的外协单价与公司自主生产成本进行比较：

单位：元/件

产品型号	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产品 1	外协单价	2.1250	1.8809	1.8687	1.8955
	自主生产成本	1.0688	1.0246	0.8463	0.7843
	差异率	98.82%	83.57%	120.80%	141.68%
产品 2	外协单价	0.2120	0.1898	0.1887	0.1751
	自主生产成本	0.2031	0.1947	0.1608	0.1490
	差异率	4.40%	-2.52%	17.37%	17.48%
产品 3	外协单价	0.2410	0.2156	0.2136	0.2061
	自主生产成本	0.1630	0.1563	0.1291	0.1196
	差异率	47.86%	38.01%	65.46%	72.28%
产品 4	外协单价	0.1000	0.0744	0.0746	0.0750
	自主生产成本	0.0802	0.0768	0.0635	0.0588
	差异率	24.75%	-3.13%	17.56%	27.45%
产品 5	外协单价	0.0773	0.0671	0.0692	0.0640
	自主生产成本	0.0641	0.0615	0.0508	0.0471
	差异率	20.49%	9.15%	36.24%	35.96%

注：产品自主生产成本=产品单位标准工时×单位工时制造费用；单位工时制造费用=制造费用÷（产品产量×标准工时）

① 外协单价与自主生产成本的差异比较

总体来看，上述产品的外协单价高于公司自主生产成本，由于盈利空间、企业规模及市场状况等因素的不同，外协产品单价整体高于公司自主生产成本，外协加工商保留一定的利润率，具有商业合理性。2019年度，产品2和产品4的外协单价低于自主生产成本，其他产品的自主生产成本亦有较大幅度增长，主要系2019年度公司员工薪酬增加、花都二期厂房转入固定资产导致折旧增加等因素，使公司当年的制造费用较大幅度增加，而产能瓶颈导致公司产品产量增长受限，因此2019年度公司单位工时制造费用较上年增长21.06%，远高于报告期其他各期。

上述5款产品的外协单价与自主生产成本差异率较大，主要有如下三方面原因：1）不同产品的尺寸大小不同，相同包装下尺寸越大的产品能够容纳的产品数量越少，导致单位包装成本越高；2）与包装类似，尺寸越大的产品，单位货车能够装载的产品数量越少，单位运输成本亦越高；3）因注塑外协过程导致的产品质量问题，外协供应商需要承担相应的材料成本，因此尺寸越大的产品，外协供应商需要承担的材料成本赔偿风险越大。

综上，产品尺寸是供应商决定产品报价主要因素，一般情况下素材的重量越大，产品的尺寸也越大，产品素材的重量与外协单价和自主生产成本差异率的比较情况如下：

产品型号	素材重量（克）	报告期外协单价与自主生产成本平均差异率
产品 1	412.00	111.22%
产品 3	20.00	55.90%
产品 5	16.60	25.46%
产品 2	4.20	9.18%
产品 4	4.10	16.66%

总体而言，产品的素材重量越大，报告期外协单价与自主生产成本平均差异率越高。其中，产品2的素材重量略高于产品4，但产品2的报告期外协单价与自主生产成本平均差异率要低于产品4，主要系产品4为公司与注塑外协供应商金宝祥合作的首款产品，为了维护后续业务的稳定开展，因而在价格上给与了金宝祥一定的优惠。

② 外协单价的波动分析

2017年至2019年公司外协产品的单价波动较小，2020年上半年公司陆续变更了注塑外协工序的采购模式，将注塑所需塑胶材料销售给外协供应商，外协供应商按含材料成本与加工费后的单价销售给公司，双方按净额进行结算，由于该模式下外协供应商承担了一部分塑胶材料的库存压力，因此2020年的外协单价有所上升。

③ 自主生产成本的波动分析

报告期公司产品自主生产成本逐年上升，主要系折旧摊销逐年上升，而受限于产能利用率的饱和，公司产品的产量未能以同比例提升。此外，2020年上半年，受疫情影响公司产能利用率较往年大幅下滑，单位产品分摊的折旧摊销费用上涨，亦导致产品的自主生产成本上升。

（8）外协产品的产销量情况

报告期，发行人外协工序涉及的最终产成品产销量情况如下：

单位：产量（万件）、销量（万件）、销售额（万元，不含税）

类别	工序	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

汽车轮毂装饰件	注塑	外协产量	520.39	1,668.05	1,573.91	1,137.74
		外协销量	692.58	2,051.61	1,797.44	1,284.61
		外协销售金额	4,003.90	11,686.37	10,454.87	9,068.68
		占当期同类产品销售金额比重	36.62%	38.90%	36.04%	30.86%
	PET 表面覆膜	外协产量	-	2.94	5.91	8.36
		外协销量	-	3.05	2.59	5.49
		外协销售金额	-	14.01	12.34	26.12
		占当期同类产品销售金额比重	-	0.05%	0.04%	0.09%
	金属表面防腐处理	外协产量	12.37	37.25	39.08	22.22
		外协销量	18.35	52.85	56.09	44.48
		外协销售金额	584.74	1,962.00	1,979.66	1,460.30
		占当期同类产品销售金额比重	5.35%	6.53%	6.82%	4.97%
	金属表面热处理	外协产量	11.79	37.89	38.38	22.24
		外协销量	18.35	52.85	56.09	44.48
		外协销售金额	584.74	1,962.00	1,979.66	1,460.30
		占当期同类产品销售金额比重	5.35%	6.53%	6.82%	4.97%
	金属表面电泳	外协产量	32.24	92.39	84.41	92.02
		外协销量	33.26	90.66	84.30	89.11
		外协销售金额	552.35	1,521.02	1,447.59	1,496.47
		占当期同类产品销售金额比重	5.05%	5.06%	4.99%	5.09%
汽车标识装饰件	注塑	外协产量	46.75	199.24	281.26	141.87
		外协销量	50.51	191.46	303.82	127.19
		外协销售金额	204.45	720.41	1,091.52	429.63
		占当期同类产品销售金额比重	6.61%	13.39%	28.47%	15.51%

报告期，公司金属表面防腐处理、热处理、电泳以及PET表面覆膜等外协工序的外协产销量占比较低；虽然注塑的外协产销率占比较高，但由于注塑工艺的核心模具均由公司自行研制开发，因此不存在对注塑外协供应商的技术依赖。同时，公司外协加工费占营业成本的比例较低，具体如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协加工费	385.43	1,073.35	930.74	734.42
营业成本	9,799.52	22,974.80	21,023.98	17,916.06
外协加工金额占营业成本比例	3.93%	4.67%	4.43%	4.10%

报告期，公司外协加工金额占营业成本的平均比重仅为4.28%，占比较小，主要外协工序尤其是注塑加工的可替代供应商较多，不会对公司的生产经营产生重大影响。截至本招股说明书签署之日，清远金钟已经安装完毕10余台注塑机，部分外协注塑工艺已陆续转产至清远金钟，随着相关机器设备的逐步增加，公司的外协注塑产销量也将逐步减少。”

五、对报告期内发行成本完整性，是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形发表明确意见

（一）对成本完整性履行的核查

1、询问发行人生产、财务部门的相关人员，了解外协加工、存货、生产成本管理流程，关注成本核算归集，并评价外协加工、存货、生产成本流程与财务报告相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、取得发行人报告期内存货变动明细表和外协加工明细表，复核主营业务成本倒轧表，了解主营业务成本构成，分析其合理性，对比结算的外协费用与主营业务成本中外协费用的勾稽关系，并整体评价存货各环节结转金额的完整性和准确性；

3、获取报告期内销售产品明细账和存货进销存明细，核对存货-产成品出库结转数量与销售数量的一致性；

4、获取公司库存商品收发存明细账和出库明细，选取靠近资产负债表日前后出库产品样本，并与出库记录（包括出库单、销货发票、运输单据）核对，以确定库存商品出库被记录在正确的会计期间；

5、对报告期各期存货按照月末一次加权平均的计价方法计算的单位成本进行复核；获取并复核生产成本明细汇总表，将直接材料与 ERP 材料领用汇总表、直接人工与职工薪酬分配表、制造费用总额与制造费用明细表及相关账项的明细表核对，并作交叉索引；

6、基于成本费用细节性测试，关注公司是否通过将应计入生产成本的支出计入期间费用，或将应计入期间费用的支出计入生产成本等手段调节生产成本；

7、执行成本费用等截止性测试，关注是否存在跨期确认成本费用的情况，

是否存在应计未计负债的情况。

（二）对是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形履行的核查

1、取得发行人报告期内采购明细账和外协加工明细账，选取样本，检查至采购或委外加工合同/订单、发票、入库单等原始单据，核对采购或委外加工材料名称、委外加工的加工量及加工费信息，核查采购或委外加工记录的真实性、准确性；

2、对发行人主要供应商及外协厂商的采购额和应付账款余额寄发函证；

3、获取了发行人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和发行人的其他关联法人出具的承诺函；

4、查阅发行人及其子公司的大额资金流水，关注其中交易对手方是否存在关联方（包括报告期内新增关联方）的情况；

5、对重要客户、供应商进行实地走访，通过访谈了解其基本情况，交易定价情况，以及是否存在其他利益安排等信息；

6、查看了发行人董事、高级管理人员报告期内任职期间的大额个人银行流水，关注其中交易对手方是否存在关联方（包括报告期内新增关联方）等的情况；

7、针对报告期内新增关联方，查询了其工商信息，获取了其出具的承诺函，并通过查看发行人、董监高、核心技术人员、主要员工的银行流水，查看部分客户、供应商出具的情况说明，访谈部分客户、供应商等关注是否存在代垫成本费用或其他利益安排的情形。

综上，经核查，报告期发行人成本构成完整，不存在外协厂商、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、取得了发行人的营业成本构成明细、产品 BOM 表、原材料采购明细，查询了相关原材料的第三方市场价格并与发行人采购价格进行比对，取得了发行人出具的说明；

2、取得了发行人的产量明细、员工花名册、生产成本明细；

3、取得了发行人原材料耗用明细、能源耗用数量；

4、取得了发行人外协加工明细、访谈外协相关负责人、取得了主要外协产品自主生产成本明细并复核了外协产品的产销量；

5、取得了发行人外协加工明细、访谈外协相关负责人、取得了主要外协产品自主生产成本明细并复核了外协产品的产销量。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期发行人不同产品因工艺和材料差异，营业成本的结构存在差异具有合理性；主要产品单位成本构成因薪酬体系调整、原材料价格波动及固定费用的摊销而变动，具有合理性；发行人主要原材料平均采购价格与结转成本的平均价格、市场平均价格变动趋势一致，不存在重大差异。

2、报告期发行人材料成本、人工费用及制造费用占比相对稳定，2020 年 1-6 月受疫情影响复工初期开工不足以及清远生产基地试生产阶段产能未完全释放的影响，固定资产折旧摊销较大导致制造费用占比上升，发行人营业成本构成变动具有合理性。

3、报告期各期发行人原材料采购数量、采购金额与发行人业务规模相匹配；发行人原材料耗用数量与各产品产量具有相关性；发行人各期能源耗用数量与产品产量相匹配。

4、发行人主要外协工序的定价模式合理，发行人对外协供应商不存在业务或技术依赖。

5、报告期发行人成本构成完整，不存在外协厂商、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形。

17.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入的毛利率为 44.61%、37.84%、38.52%。

其中，报告期内，汽车轮毂装饰件毛利率分别为 48.38%、42.62%%和 44.48%；汽车标识装饰件 2018 年毛利率分别为 12.13%、-0.29%和 6.23%；汽车车身装饰件和模具工装 2017 年毛利率分别为-21.27%、-67.72%。发行人综合毛利率大幅高于同行业可比公司。

（2）报告期内，发行人外销毛利率大幅高于内销毛利率，主要原因系发行人承担了部分北美客户领用公司产品之前的运输费、仓储费以及清关费用等，并在报价时考虑上述因素。

（3）报告期内，发行人内销毛利率分别为 41.57%、29.74%和 28.24%。2017 年由于公司销售给中信戴卡、立中集团的轮毂镶件工艺复杂、产品单位价值较高，2018 年内销毛利率下降系终端客户相关车型升级换代，对应轮毂镶件销售减少。

请发行人：

（1）结合各类产品主要客户及对应具体销售产品类型、销量、占比、毛利率情况定量分析汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件各细分类别产品毛利率大幅波动的原因及合理性，汽车车身装饰件和模具工装 2017 年毛利率为负数的原因；说明主要客户同类产品的定价及毛利率情况及差异；

（2）结合发行人所处的行业竞争地位分析维持较高毛利率且大幅高于同行业竞争对手的原因及可持续性；

（3）结合报告期内各北美客户领用公司产品之前的发行人所承担的运输费、仓储费以及清关费用具体情况，定量分析外销毛利率大幅高于内销毛利率的原因及合理性，报告期各期运输费、仓储费以及清关费用与发行人对北美各终端客户的产品销量、收入的匹配性；

（4）结合报告期内内销各产品的对应的主要客户情况、销量占比、毛利率情况定量分析 2017 年内销产品毛利率较高的原因及合理性；

（5）结合截至目前正在认证过程中的客户情况、海外疫情发展及下游客户复工复产情况，分析并披露发行人境内外新客户开拓情况、境外客户开拓是否存在一定障碍，结合境内外客户毛利率差异分析海外疫情影响下发行人综合毛利率是否存在大幅下降风险，如存在，请在招股说明书中进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合各类产品主要客户及对应具体销售产品类型、销量、占比、毛利率情况定量分析汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件各细分类别产品毛利率大幅波动的原因及合理性，汽车车身装饰件和模具工装 2017 年毛利率为负数的原因；说明主要客户同类产品的定价及毛利率情况及差异；

（一）报告期内各产品的对应的主要客户情况、销量占比、毛利率情况

报告期，公司各类产品的收入、毛利率及其占主营业务收入的比重具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
汽车轮毂装饰件	10,935.07	74.34%	43.45%	30,039.11	80.38%	44.48%
汽车标识装饰件	3,092.92	21.03%	5.19%	5,380.29	14.40%	6.23%
汽车车身装饰件	664.63	4.52%	23.46%	1,010.23	2.70%	34.28%
模具工装	16.22	0.11%	-976.58%	941.63	2.52%	37.47%
合计	**14,708.83**	**100.00%**	**33.38%**	**37,371.26**	**100.00%**	**38.52%**
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
汽车轮毂装饰件	29,008.69	85.77%	42.62%	29,386.73	90.85%	48.38%
汽车标识装饰件	3,833.73	11.33%	-0.29%	2,770.55	8.57%	12.13%
汽车车身装饰件	386.05	1.14%	47.02%	8.62	0.03%	-21.27%
模具工装	594.10	1.76%	44.33%	179.73	0.56%	-67.72%
合计	**33,822.57**	**100.00%**	**37.84%**	**32,345.64**	**100.00%**	**44.61%**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 44.61%、37.84%、38.52%及 33.38%，产品主要包括汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件，报告期内，两类产品实现收入累计占主营业务收入的比重分别为 99.42%、97.10%、94.78%及 95.37%。

经过多年的研发和生产的积累，公司的大尺寸轮毂装饰盖和轮毂中心盖等汽车轮毂装饰件产品在细分领域拥有较高的市场占有率，使得公司能够发挥良好的规模效应，保证了公司汽车轮毂装饰件较高的毛利率水平。轮毂装饰件是报告期公司主营业务收入的主要来源，从而公司主营业务保持了较高的毛利率。

公司汽车标识装饰件产品整体毛利率偏低，报告期因客户结构的差异导致毛

利率出现一定波动；汽车车身装饰件产品 2017 年销售收入较低，2018 年起开始逐步量产，能保持与公司综合毛利率相当的利润率。

发行人对各类产品主要客户对应产品的销量、单价及毛利率情况已经申请豁免披露。

1、汽车轮毂装饰件毛利率波动原因及合理性分析

报告期，公司汽车轮毂装饰件产品的毛利率分别为 48.38%、42.62%、44.48%和 43.35%，略有波动，但总体保持相对稳定。公司汽车轮毂装饰件产品的收入、各类产品占比及毛利率具体情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
汽车轮毂装饰件	**10,935.07**	**100.00%**	**43.45%**	**30,039.11**	**100.00%**	**44.48%**
其中：轮毂中心盖	5,126.51	46.88%	50.08%	13,848.96	46.10%	51.55%
大尺寸轮毂装饰盖	5,250.34	48.01%	35.49%	14,557.55	48.46%	38.93%
轮毂镶件	461.95	4.22%	56.99%	1,320.90	4.40%	27.64%
项　目	2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
汽车轮毂装饰件	**29,008.69**	**100.00%**	**42.62%**	**29,386.73**	**100.00%**	**48.38%**
其中：轮毂中心盖	14,512.00	50.03%	50.39%	13,192.69	44.89%	57.09%
大尺寸轮毂装饰盖	11,458.89	39.50%	32.34%	12,013.34	40.88%	35.68%
轮毂镶件	2,637.35	9.09%	41.31%	3,886.33	13.22%	56.54%

报告期内，公司汽车轮毂装饰件主要包括大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖及轮毂镶件。报告期各期，轮毂中心盖收入占汽车轮毂装饰件总收入的比重分别为 44.89%、50.03%、46.10%和 46.88%；大尺寸轮毂装饰盖收入占汽车轮毂装饰件总收入比重分别为 40.88%、39.50%、48.46%和 48.01%，上述两种产品的毛利率波动对汽车轮毂装饰件的毛利率变动影响较大。此外，轮毂镶件受到客户结构和产品结构调整的影响，报告期内收入占比和毛利率波动影响较大。相关情况具体分析如下：

（1）轮毂中心盖

报告期，公司轮毂中心盖的主要客户收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂中心盖	5,126.51	100.00%	13,848.96	100.00%
其中：DAG	1,797.85	35.07%	5,863.62	42.34%
广州戴得	1,454.77	28.38%	3,393.38	24.50%
天津戴卡	710.68	13.86%	1,454.41	10.50%
FCA 集团	202.08	3.94%	815.65	5.89%
上汽通用	274.67	5.36%	804.65	5.81%
项目	2018 年度		2017 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂中心盖	14,512.00	100.00%	13,192.69	100.00%
其中：DAG	6,478.92	44.65%	5,001.20	37.91%
广州戴得	3,291.73	22.68%	2,332.21	17.68%
天津戴卡	1,377.26	9.49%	1,281.41	9.71%
FCA 集团	863.23	5.95%	902.92	6.84%
上汽通用	743.01	5.12%	580.16	4.40%

报告期内，轮毂中心盖主要客户主要为 DAG、广州戴得、天津戴卡、FCA 集团以及上汽通用。报告期内，发行人销售给不同客户的轮毂中心盖在汽车品牌、车型、工艺流程等方面存在较大差异，因此单位售价以及单位成本会存在一定差异。

① DAG

对 DAG 轮毂中心盖的单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
平均价格	4.48%	1.55%	2.07%
平均成本	-1.90%	0.78%	-3.91%
毛利率变动	2.58%	2.34%	-1.84%

报告期内，DAG 轮毂中心盖毛利率具体波动情况分析如下：

2018 年由于配套 P552 项目产品的销售占比提高，其对应销售单价较高，对 DAG 轮毂中心盖单位售价的提高导致平均毛利率提高了 2.07 个百分点，但同期由于公司完善了薪酬结构，人工成本增加，且公司材料成本占比较大的塑胶材料 2018 年采购均价为报告期最高，单位成本的提高导致毛利率降低 3.91 个百分点，受上述因素综合影响，对 DAG 销售的轮毂中心盖的毛利率下降 1.84 个百分点。

2019 年度，DAG 轮毂中心盖毛利率较 2018 年度上升 2.34 个百分点，主要系受到汇率变动影响导致单价提高，以及原材料采购价格下降引起单位成本降低所综合导致。

2020 年上半年，尽管受疫情影响分摊的固定成本增加，导致对 DAG 轮毂中心盖单位成本较 2019 年有所提高，但因同期单价较高的轮毂中心盖产品销售占比提高，导致平均价格升高，因此 2020 年上半年 DAG 轮毂中心盖毛利率较 2019 年度仍上升 2.58 个百分点。

② 广州戴得

对广州戴得轮毂中心盖的单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
平均价格	1.51%	1.83%	1.29%
平均成本	0.21%	7.20%	-4.87%
毛利率变动	1.73%	9.03%	-3.58%

报告期内，广州戴得轮毂中心盖毛利率具体波动情况分析如下：

2018 年度，广州戴得轮毂中心盖毛利率较 2017 年度下降 3.58 个百分点，主要是由于人工成本和材料成本上涨引起单位成本上升。

2019 年度，广州戴得轮毂中心盖毛利率较 2018 年度毛利率上升 2.34 个百分点，主要有以下两方面因素影响：一方面，2019 年广州戴得销售单价较高的轮毂中心盖占比较高；另一方面，公司材料成本占比较大的塑胶材料 2018 年采购均价为报告期最高，2019 年采购价格有所回落，导致单位成本下降。

2020 年上半年，广州戴得轮毂中心盖毛利率较 2019 年度上升 1.73 个百分点，主要是由于 2020 年配套广汽丰田的销售单价较高的轮毂中心盖产品销售占比进一步上升。

③ 天津戴卡

对天津戴卡轮毂中心盖的单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
平均价格	3.25%	1.25%	-1.92%

平均成本	-1.64%	-2.47%	-5.82%
毛利率变动	1.61%	-1.22%	-7.74%

报告期内，天津戴卡轮毂中心盖毛利率具体波动情况分析如下：

2018 年度，天津戴卡轮毂中心盖毛利率较 2017 年度下降 7.74 个百分点，主要是由于 2018 年通过天津戴卡配套给一汽丰田部分产品因年降单价有所下降，配套的普拉多车型的产品升级后售价不变但对应成本提高，同时因 2018 年人工成本和材料成本上涨引起单位成本上升幅度较大。

2020 年上半年、2019 年度公司对天津戴卡轮毂中心盖销售毛利率保持相对稳定，因各期产品结构不同，平均售价逐年提高，平均成本也随着折旧摊销增加而有所增加。

④ FCA 集团

对 FCA 集团轮毂中心盖的单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
平均价格	3.09%	-1.10%	-1.43%
平均成本	4.10%	3.09%	-3.81%
毛利率变动	7.19%	1.99%	-5.25%

报告期，公司对 FCA 集团轮毂中心盖的销售收入保持稳定，销售平均价格和平均成本主要受产品结构的影响有所波动。

⑤ 上汽通用

对上汽通用轮毂中心盖的单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
平均价格	1.07%	0.68%	-3.19%
平均成本	-1.92%	-6.93%	-0.31%
毛利率变动	-0.85%	-6.25%	-3.50%

2017 年至 2019 年，公司对上汽通用轮毂中心盖的销售收入逐年增长，销售平均价格主要受产品结构和年降等因素影响，平均成本主要受到产品结构以及固定成本分摊的影响。

（2）大尺寸轮毂装饰盖

公司大尺寸轮毂装饰盖主要通过 DAG 销售给福特汽车，通用汽车和克莱斯勒，报告期各期，公司对 DAG 销售的大尺寸轮毂装饰盖占当期大尺寸轮毂装饰盖收入的比例分别为 84.98%、85.33%、86.45%及 79.00%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
大尺寸轮毂装饰盖	**5,250.34**	**100.00%**	**14,557.55**	**100.00%**
其中：DAG	4,147.75	79.00%	12,585.00	86.45%
广州戴得	319.80	6.09%	849.59	5.84%
天津戴卡	240.62	4.58%	546.80	3.76%
长城汽车	193.88	3.69%	463.25	3.18%
现代起亚	299.30	5.70%	-	-
项目	**2018 年度**		**2017 年度**	
	收入	**收入占比**	**收入**	**收入占比**
大尺寸轮毂装饰盖	**11,458.89**	**100.00%**	**12,013.34**	**100.00%**
其中：DAG	9,777.31	85.33%	10,208.44	84.98%
广州戴得	796.34	6.95%	702.18	5.85%
天津戴卡	665.52	5.81%	837.46	6.97%
长城汽车	53.05	0.46%	-	-
现代起亚	-	-	-	-

对 DAG 大尺寸轮毂装饰盖主要配套福特汽车的皮卡系列，公司在该类产品具有较强的竞争力，毛利率较高，因此公司对 DAG 销售的大尺寸轮毂装饰盖毛利率高于该产品的综合毛利率，但总体变动趋势一致。公司最终对通用汽车销售的大尺寸轮毂装饰盖的毛利率显著低于对福特汽车和克莱斯勒该类产品的毛利率，主要原因是公司与 DAG 关于通用汽车的产品是 FCA 的贸易模式，公司不需要承担相应产品的运输和仓储成本。

对 DAG 大尺寸轮毂装饰盖的单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
平均价格	-1.39%	6.77%	-1.84%
平均成本	-2.23%	-0.69%	-1.23%
毛利率变动	-3.61%	6.08%	-3.07%

报告期内，DAG 大尺寸轮毂装饰盖毛利率具体波动情况分析如下：

2018 年度，DAG 大尺寸轮毂装饰盖毛利率较 2017 年度下降 3.07 个百分点，主要是由于 2018 年受汇率波动影响部分美元定价产品售价有所下滑，以及人工成本和材料成本上涨引起单位成本上升的综合影响导致。

2019 年度，DAG 大尺寸轮毂装饰盖毛利率较 2018 年度上升 6.08 个百分点，主要系 2019 年公司配套克莱斯勒道奇品牌汽车的大尺寸轮毂装饰盖销量占比明显提高，对应产品销售单价和综合毛利率较高。

2020 年 1-6 月，公司通过 DAG 销售的大尺寸轮毂装饰盖各终端客户的销售占比与 2019 年基本相同，但毛利率较 2019 年度下降 3.61 个百分点，主要是由于受新冠疫情影响，产量下降，分摊固定制造费用增多，导致单位成本有所上升。

（3）轮毂镶件

报告期，公司轮毂镶件的主要客户收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂镶件	461.95	100.00%	1,320.90	100.00%
其中：中信戴卡	385.05	83.35%	895.14	67.77%
立中集团	2.06	0.45%	1.20	0.09%
项目	2018 年度		2017 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂镶件	2,637.35	100.00%	3,886.33	100.00%
其中：中信戴卡	1,912.03	72.50%	2,834.56	72.94%
立中集团	604.05	22.90%	1,045.05	26.89%

报告期内，公司轮毂镶件毛利率分别为 56.54%、41.31%、27.64%及 56.99%，呈现先下降后上升的态势。轮毂镶件主要客户包括中信戴卡和立中集团。2018 年轮毂镶件产品毛利率较 2017 年下降 15.27 个百分点，主要原因是 2018 年公司通过中信戴卡、立中集团配套克莱斯勒和通用汽车等整车厂商的轮毂镶件产品处于车型换代期，导致相关产品销售数量减少，毛利率降低。此外，2018 年起，公司通过中信戴卡配套北京现代的新款轮毂镶件开始批量供货，因结构和材料的不同，该款轮毂镶件价值和毛利水平较低。2020 年公司与中信戴卡合作配套通用汽车 Suburban 车型的轮毂镶件新产品投入量产，毛利率明显回升。

2、汽车标识装饰件毛利率波动原因及合理性分析

公司汽车标识装饰件产品主要包括汽车字标、汽车标牌和方向盘标，报告期汽车字标占汽车标识装饰件的比重分别为 71.12%、83.67%、80.75%和 83.71%，为汽车标识装饰件的主要产品。公司汽车标识装饰件产品的收入、占比及毛利率具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
汽车标识装饰件	**3,092.92**	**100.00%**	**5.19%**	**5,380.29**	**100.00%**	**6.23%**
其中：汽车字标	2,589.04	83.71%	4.82%	4,344.60	80.75%	1.56%
汽车标牌	450.12	14.55%	4.55%	949.16	17.64%	25.29%
方向盘标	53.76	1.74%	28.74%	86.52	1.61%	31.63%
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
汽车标识装饰件	**3,833.73**	**100.00%**	**-0.29%**	**2,770.55**	**100.00%**	**12.13%**
其中：汽车字标	3,207.70	83.67%	-2.15%	1,970.29	71.12%	6.84%
汽车标牌	577.48	15.06%	5.85%	735.88	26.56%	22.18%
方向盘标	48.55	1.27%	49.45%	64.39	2.32%	58.99%

汽车标识装饰件中，方向盘标销售占比较低且客户比较集中，因各期产品结构的差异，毛利率逐年下降；汽车标牌自 2018 年起占汽车标识装饰件的比重相对稳定，2018 年受材料成本及人工成本上升毛利率大幅降低；2019 年随着公司配套一汽红旗 H5 系类车型量产， 公司汽车标牌的利润空间趋于正常，毛利率有所提高；但 2020 年 1-6 月受疫情影响分摊的摊销折旧增加，导致成本增加，对应产品毛利率大幅下滑。

汽车字标占汽车标识装饰件的比重较大，因此汽车字标的毛利率波动对汽车标识装饰件的毛利率波动有直接影响。报告期，公司汽车字标的主要客户的收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车字标	**2,589.04**	**100.00%**	**4,344.60**	**100.00%**
其中：广州戴得	829.78	32.05%	1,738.08	40.01%
天津戴卡	352.80	13.63%	1,021.41	23.51%
现代起亚	1,251.29	48.33%	1,233.57	28.39%

项目	2018 年度		2017 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车字标	**3,207.70**	**100.00%**	**1,970.29**	**100.00%**
其中：广州戴得	1,725.30	53.79%	732.34	37.17%
天津戴卡	1,043.54	32.53%	977.41	49.61%
现代起亚	340.15	10.60%	193.85	9.84%

报告期内，汽车字标主要客户主要为广州戴得、天津戴卡及现代起亚，汽车字标毛利率主要受到上述三家客户毛利率的影响，由于公司销售给不同客户的汽车字标在汽车品牌、车型、工艺流程等方面存在较大差异，因此单位售价以及单位成本会存在差异。

报告期内，对主要客户的汽车字标单位售价、单位成本进行因素替代法分析如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
		变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
广州戴得	平均价格	6.81%	7.29%	4.69%
	平均成本	-0.79%	-6.38%	-11.57%
	毛利率变动	6.02%	0.92%	-6.88%
天津戴卡	平均价格	2.37%	7.96%	0.53%
	平均成本	-20.26%	-18.96%	-5.50%
	毛利率变动	-17.89%	-11.00%	-4.97%
现代起亚	平均价格	8.35%	7.10%	-17.18%
	平均成本	-9.36%	12.12%	18.35%
	毛利率变动	-1.01%	19.22%	1.17%

公司汽车字标总体毛利率偏低，主要系公司对终端客户进行报价时，在保证公司优势产品利润空间的前提下，对汽车字标采取相对保守的价格策略。2018 年，汽车字标毛利率下降，主要受到 2018 年人工成本以及原材料采购成本上升影响。

报告期内，广州戴得汽车字标单价呈逐年上升趋势，主要系公司销售单价较高的产品占比提升所导致，其中 2020 年上半年毛利率较 2019 年上升 6.02 个百分点，主要系 2020 年上半年销售广汽丰田、东风本田两款量产新产品单价较高，毛利率较高所导致。

报告期内，天津戴卡汽车字标毛利率逐年下滑，主要受到产品结构变化影响。

2020 年上半年，天津戴卡汽车字标毛利率较 2019 年下降 17.89 个百分点，主要系部分微利汽车字标产品项目结束，且分摊固定成本较高所致；2019 年，天津戴卡汽车字标毛利率较 2018 年下降 9.02 个百分点，主要系 2019 年销售给一汽丰田的新产品量产，但对应产品毛利率较低。

报告期内，现代起亚汽车字标毛利率逐年上升，主要是由于现代起亚汽车字标采购量逐年上升，2017 年、2018 年采购量较小，分摊固定成本增多，单位成本较高。2019 年度公司销售给现代起亚供应 S8、SONATA、SORENTO、SELTOS 等车型的汽车字标产品逐步量产，单位售价和产品毛利率持续上升。

3、汽车车身装饰件毛利率波动原因及 2017 年毛利率为负数原因分析

汽车车身装饰件 2017 年仅实现 8.62 万元收入，当年毛利率为负数，主要系相关产品尚未实现规模化生产，分摊固定成本较多。

2018 年起，公司销售给一汽集团的配套 HS5 系列车型的翼子板装饰总成等车身装饰件产品各项目逐步量产，收入逐年增长，但各期产品结构的差异导致毛利率有所波动，但总体保持正常的利润空间。对应的收入销量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车车身装饰件	664.63	100.00%	1,010.23	100.00%
其中：一汽集团	653.54	98.33%	965.57	95.58%
项目	**2018 年度**		**2017 年度**	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车车身装饰件	386.05	100.00%	8.62	100.00%
其中：一汽集团	378.17	97.96%	-	-

4、模具工装收入毛利率波动原因分析

报告期，公司模具工装费收入金额分别为 179.73 万元、594.10 万元、941.63 万元及 16.22 万元，毛利率分别为-67.72%、44.33%、37.47%及-976.58%，毛利率波动较大。

（1）公司对模具工装的会计核算政策

公司将模具工装区分为单独销售的模具和生产性模具。

对于单独销售的模具，具体的会计处理如下：对于单位成本低于 5 万元的模

具，其成本一次性结转计入当期营业成本；单位成本大于 5 万元的模具，其完工成本结转计入存货，当模具满足销售收入确认条件时，则一次性结转至当期营业成本。

对于生产性模具，具体的会计处理：对于单位成本低于 5 万元的模具，其成本一次性结转计入当期营业成本；单位成本大于 5 万元的模具，其完工成本结转计入长期待摊费用，自模具完工当月起分 24 个月摊销至当期营业成本。

公司的模具工装的会计处理与同行业可比公司不存在重大差异，对比如下：

可比公司	模具成本核算政策
常熟汽饰	固定资产中的生产用模具折旧采用工作量法计提折旧，根据预计总产量和当期产量确定折旧额。 在制模具在存货科目核算。存货中的模具为公司代整车厂按照特定车型设计并定制、用于生产汽车零部件时所使用的模具。模具定制完成后至向整车厂出售前，作为公司的存货管理。 长期待摊费用中的待摊销模具成本在相关产品销售时按实际销售数量与预计销售数量占比摊销，当相关产品停产时，未摊销模具成本一次性摊销。
新泉股份	模具及周转材料在存货核算，模具的摊销方法：若主机厂不单独支付模具款，按主机厂合同约定分摊数量分摊；若无合同约定，左置车型按 5 万次分摊。右置车型按 1 万次分摊。 在产品 PPAP 之前发生的模具改模费及修模费，并入模具合同总价进行核算，在产品 PPAP 之后发生的模具改模费及修模费计入当期损益。 周转材料为工装，按照两年摊销。 公司模具出现减值迹象后，无法给公司带来经济利益，故不符合相关资产的定义，公司直接进行报废处理。
钧达股份	长期待摊费用主要核算模具开发成本，按照客户是否补偿模具开发成本分为两类：一是模具开发成本全部由本公司承担，客户不支付模具开发费的，待产品投入量产后采用直线法摊销，其中单项价值在 10 万元以下的模具一次性摊销、单项价值在 10 万元以上的模具在 2 年内摊销。二是客户补偿模具开发成本的，在模具开发阶段确认模具收入时结转模具成本；待产品投入量产后，剩余模具成本按 2 年期限摊销。 在成本核算方面，根据与客户的开发合同约定条款，分为以下几类： ①全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将生产模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。这种模式下，公司于模具经验收合格达到批量生产条件，确认收入的同时将模具全额结转营业成本。 ②部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，公司在模具经验收合格达到批量生产条件、确认收入的同时按照开发成本的相应比例确认营业成本，其余部分成本随着相关产品的销售按直线法摊销。 ③全额摊销：公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由公司承担，开发成功后公司将相应的开发成本随着相关产品的销售按直线法摊销，逐步计入营业成本。
岱美股份	模具支出系发行人为客户开发模具发生的模具开发支出，开发的模具一般系为后续客户的配套产品生产服务的。由于模具的使用寿命主要取决于配套产品的生产数量和配套产品的生产周期，但发行人难以预测客户未来各期下达

	的生产订单数量，导致模具的使用寿命难以估计。 因此按照谨慎性原则，发行人在模具支出发生时一次性计入当期损益，对与生产相关的模具支出直接计入制造费用，与研发相关的模具支出直接计入管理费用-研发费用。
信邦控股	未披露
敏实集团	存货中核算模具成本，合约资产与本集团已全部完工且客户接收但尚未开票的模具开发收款权有关。
金钟股份	公司将模具工装区分为单独销售的模具和生产性模具。 对于单独销售的模具，具体的会计处理如下：对于单位成本低于 5 万元的模具，其成本一次性结转计入当期营业成本；单位成本大于 5 万元的模具，其完工成本结转计入存货，当模具满足销售收入确认条件时，则一次性结转至当期营业成本。 对于生产性模具，具体的会计处理：对于单位成本低于 5 万元的模具，其成本一次性结转计入当期营业成本；单位成本大于 5 万元的模具，其完工成本结转计入长期待摊费用，自模具完工当月起分 24 个月摊销至当期营业成本。

注：可比上市公司资料均来自于其公开披露的年度报告和招股说明书等公开资料。

（2）发行人模具工装毛利率波动原因分析

报告期内，2017 年模具工装收入的毛利率为负数，主要有以下两方面原因：一是客户合作模式有所改变， 2017 年公司单独收取模具收入的项目数量较少，2018 年开始，公司针对与国外整车厂商、新能源整车厂商等客户新开发的模具，约定单独收取模具收入，因此 2017 年模具收入较低，2018 年起模具收入快速增长；二是公司于 2017 年开发完工入库的模具中，价值 5 万元以下的模具个数占比超过 95%，均直接一次性计入当期模具工装成本，导致 2017 年模具成本金额较高。2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，客户模具项目开发和验收的进度放缓，导致当期确认发行人仅确认模具收入 16.22 万元，但同期发行人入库模具 107 套，确认模具成本 174.57 万元，导致 2020 年 1-6 月模具工装对应的毛利率大幅下滑。

（二）主要客户同类产品的定价及毛利率情况及差异情况

公司各类产品由于不同客户的报价体系、国内外市场车型以及不同客户要求的产品工艺均存在差异，主要客户同类产品的价格和毛利率存在差异。发行人对各类产品主要客户对应产品的销量、单价及毛利率情况已经申请豁免披露。具体分析如下：

1、轮毂中心盖

公司销售给 DAG 的轮毂中心盖产品整体定价和毛利率，均高于销售给广州戴得和天津戴卡的轮毂中心盖产品，主要原因销售给 DAG 的产品考虑到境外寄

售模式下承担的运输费、仓储费等销售费用，因此 DAG 轮毂中心盖产品定价及毛利相对较高。广州戴得轮毂中心盖主要配套广汽丰田和广汽本田的相关车型，天津戴卡主要配套一汽丰田的相关车型，产品工艺有一定差异，导致定价和毛利水平存在一定差异，2019 年和 2020 年上半年，广州戴得和天津戴卡的轮毂中心盖产品毛利率差异较小。

对于通过 DAG 向克莱斯勒销售产品与向 FCA 集团销售对比，虽然克莱斯勒隶属于 FCA 集团，但公司对 FCA 集团的产品主要出口欧洲市场，配套 JEEP 系列，通过 DAG 对克莱斯勒的销售出口北美市场，配套 JEEP 系列和道奇 RAM 系列。两家客户在销售区域、配套汽车品牌、具体产品型号上均存在一定差异，即使是对于 JEEP 系列产品，其产品的具体型号亦不同。同时，公司的克莱斯勒产品系销售给 DAG，DAG 留有合理利润，相关销售定价不是终端定价，因此，公司对克莱斯勒的销售单价和毛利率均低于 FCA 集团。

对于通过 DAG 向通用汽车销售产品与向上汽通用销售对比，公司对通用汽车的产品主要面向雪佛兰、GMC、凯迪拉克等品牌，而配套上汽通用的产品主要面向雪佛兰和别克等品牌，双方的具体产品型号存在较大差异，仅有 3 款中心盖产品具有相同的产品型号。因此，公司销售给 DAG 的通用汽车产品与销售给上汽通用的产品的单价和毛利率存在一定差异。

2、大尺寸轮毂装饰盖

公司大尺寸轮毂装饰盖主要通过 DAG 销售给福特汽车、通用汽车和克莱斯勒，公司向对应的终端客户销售的毛利率差异分析详见本问题之回复“一、（一）、1、汽车轮毂装饰件毛利率波动原因及合理性分析”中关于大尺寸轮毂装饰盖的相关分析。由于对不同客户的报价体系、规格型号、用料要求、配套车型存在差异，因此发行人对 DAG 销售产品的单价、毛利率与其他客户存在一定差异。

3、轮毂镶件

报告期，公司轮毂镶件的主要客户收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂镶件	**461.95**	**100.00%**	**1,320.90**	**100.00%**

其中：中信戴卡	385.05	83.35%	895.14	67.77%
立中集团	2.06	0.45%	1.20	0.09%
万丰奥威	74.01	19.22%	424.56	47.43%
项目	**2018 年度**		**2017 年度**	
	收入	**收入占比**	**收入**	**收入占比**
轮毂镶件	**2,637.35**	**100.00%**	**3,886.33**	**100.00%**
其中：中信戴卡	1,912.03	72.50%	2,834.56	72.94%
立中集团	604.05	22.90%	1,045.05	26.89%

报告期内，中信戴卡的轮毂镶件产品单价和毛利率波动较大。2017 年至 2019 年中信戴卡轮毂镶件产品单价和毛利率持续降低，主要是由于通过中信戴卡配套克莱斯勒和通用汽车等整车厂商的轮毂镶件产品处于车型换代期，导致相关产品销售数量减少，毛利率降低。此外，2018 年起公司通过中信戴卡配套北京现代的新款轮毂镶件开始批量供货，因结构和材料的不同，该款轮毂镶件价值和毛利水平较低。2020 年公司与中信戴卡合作配套通用汽车的轮毂镶件新产品投入量产，毛利率明显回升。

公司销售给立中集团的轮毂镶件主要为配套北美克莱斯勒品牌，对应产品单价和毛利率水平较高，但因终端车型升级换代，自 2019 年起对立中集团的轮毂镶件销售收入锐减。自 2018 年起，公司向万丰奥威的轮毂镶件主要为配套北京现代的新款车型，因结构和材料的不同，对应轮毂镶件价值和毛利水平较低。

综上分析，公司的轮毂镶件主要配套相关主机厂的一级供应商，因终端产品对应的车型及产品所需的工艺、材料的差异，对应产品的销售单价和销售毛利率存在显著差异。

4、汽车字标

报告期，公司汽车字标的主要客户收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	**2020 年 1-6 月**		**2019 年度**	
	收入	**收入占比**	**收入**	**收入占比**
汽车字标	**2,589.04**	**100.00%**	**4,344.60**	**100.00%**
其中：广州戴得	829.78	32.05%	1,738.08	40.01%
天津戴卡	352.80	13.63%	1,021.41	23.51%
现代起亚	1,251.29	48.33%	1,233.57	28.39%

项目	2018 年度		2017 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车字标	**3,207.70**	**100.00%**	**1,970.29**	**100.00%**
其中：广州戴得	1,725.30	53.79%	732.34	37.17%
天津戴卡	1,043.54	32.53%	977.41	49.61%
现代起亚	340.15	10.60%	193.85	9.84%

公司汽车字标总体毛利率偏低，主要系公司对客户如广州戴得和天津戴卡进行报价时，在保证公司优势产品利润空间的前提下，对汽车字标采取相对保守的价格策略。公司对现代起亚销售的产品中，汽车字标产品销售占比较高，逐步量产后的平均价格和毛利率水平，相较广州戴得和天津戴卡均有较大幅度的提高。

二、结合发行人所处的行业竞争地位分析维持较高毛利率且大幅高于同行业竞争对手的原因及可持续性

（一）发行人与同行业可比上市公司在在具体产品、收入结构、客户群体和销售区域等存在一定差异

汽车内外饰件行业市场规模较大，产品种类丰富，细分领域较多，在发行人专注的汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件等细分领域尚未出现相关可比上市公司。因此，发行人结合自身业务情况，综合考量了主要产品、收入构成、业务模式等情况，选取了常熟汽饰（603035.SH）、新泉股份（603179.SH）、钧达股份（002865.SZ）、岱美股份（603730.SH）、信邦控股（01571.HK）、敏实集团（00425.HK）等国内主要的汽车内外饰件上市公司作为可比上市公司。上述可比上市公司的主要产品、主要客户及销售区域情况如下：

公司名称	主要产品	主要客户	主要销售区域
常熟汽饰（603035.SH）	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、行李箱内饰总成、衣帽架总成、天窗遮阳板总成、立柱总成、门窗饰条、地毯、塑料尾门以及模检具、设备自动化设计制造等	一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、上汽通用、奇瑞捷豹路虎、奇瑞汽车、一汽轿车、北汽、特斯拉等	中国
新泉股份（603179.SH）	仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等	上汽集团、奇瑞汽车、广汽集团、北汽福田、一汽集团、陕重汽、中国重汽等	中国
钧达股份（002865.SZ）	汽车仪表板、保险杠、门护板、配集成等	海马汽车、力帆汽车、东风日产、郑州日产、东风柳汽、神	中国

		龙汽车、一汽大众/奥迪、上海大众、长安马自达等	
岱美股份（603730.SH）	遮阳板、座椅头枕和扶手、顶棚中央控制器和内饰灯等	奔驰、宝马、奥迪、通用、福特、克莱斯勒、大众、标致雪铁龙、特斯拉、丰田、本田、日产、上汽、一汽、东风、长城、蔚来、小鹏等	中国、北美、欧洲、亚洲
信邦控股（01571.HK）	内部门把手、车门装饰件、换挡板、方向盘部件、控制台部件和仪表盘等	大部分客户为一级供应商	中国、北美、欧洲
敏实集团（00425.HK）	装饰条、装饰件、车身结构件、座椅骨架系统等	雷诺、宝马、戴姆勒、沃尔沃、捷豹路虎、日产、本田、福特等	中国、北美、欧洲、亚太
发行人	轮毂装饰件、标识装饰件、车身装饰件等	通用、福特、FCA 集团、特斯拉、现代起亚、一汽股份、一汽轿车、一汽-大众、一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产、长城汽车、小鹏汽车、蔚来汽车等	中国、北美、欧洲、亚太

如上表所示，发行人与上述同行业可比上市公司在具体产品、产品结构比重、客户群体和销售区域等方面均存在一定差异，进而导致发行人与上述同行业可比上市公司的毛利率存在较大差异。

（二）发行人在汽车轮毂装饰件领域领先的行业地位保证了公司较高的毛利率

汽车轮毂装饰件是报告期对发行人收入及毛利贡献最大的产品。2017 年度至 2020 年 1-6 月，发行人汽车轮毂装饰件的销售收入占主营业务收入的比重分别为 90.85%、85.77%、80.38%和 74.35%，毛利率分别为 48.38%、42.62%、44.48%和 43.45%，报告期汽车轮毂装饰件保持着较稳定的毛利率水平。

发行人自 2004 年设立以来即专注于汽车轮毂装饰件等汽车内外饰件的设计、开发、生产和销售。得益于出色的同步开发能力、稳定的产品质量、良好的供货能力和及时的售后响应，公司已与国内外主流的整车厂商建立了长期、稳定的合作关系，并在全球汽车轮毂装饰件领域建立了领先的行业地位，根据招股说明书披露的数据测算，2019 年公司汽车轮毂装饰盖的全球市场占有率约为 10.45%，发行人已是全球最主要汽车轮毂装饰盖供应商之一。领先的行业地位使公司汽车轮毂装饰件生产销售规模已达到了较大体量，公司能够充分发挥规模效应，降本增效，进而也保证了发行人较高的毛利率水平。

（三）发行人较大比重的外销业务提升了公司整体毛利率

报告期，公司内外销业务的毛利率及其占主营业务收入的比重具体情况如下表所示：

销售区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
外　销	41.14%	53.78%	46.53%	56.20%	44.75%	53.99%	47.46%	51.61%
内　销	24.34%	46.22%	28.25%	43.80%	29.74%	46.01%	41.57%	48.39%
合　计	**33.38%**	**100.00%**	**38.52%**	**100.00%**	**37.84%**	**100.00%**	**44.61%**	**100.00%**

由于公司承担部分北美客户领用公司产品之前的运输费、仓储费以及清关费用等，所以公司在报价时考虑上述因素，使得公司外销的毛利率高于内销的毛利率。在剔除公司承担的境外运输费、境外仓储费以及承担清关关税和报关服务费后，公司的外销毛利率水平与内销毛利率水平相近。

在发行人的同行业可比上市公司中，常熟汽饰（603035.SH）、新泉股份（603179.SH）、钧达股份（002865.SZ）主要面向国内市场，因此，毛利率略低于发行人和其他可比公司。而岱美股份（603730.SH）、信邦控股（01571.HK）、敏实集团（00425.HK）拥有一定比重的外销收入，其整体毛利率水平与发行人毛利率水平更为接近。因此，虽然发行人的毛利率略高于同行业可比公司，但是在行业合理范围内。

（四）随公司不断丰富产品种类，公司高毛利率水平可能无法继续维持，但发行人能保持良好的持续盈利能力

发行人不同类型的产品具有不同的毛利率水平。报告期，发行人在立足汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件业务的基础上，积极开拓汽车车身装饰件业务，受此影响，业务结构也发生了变化。随着毛利率相对较低的汽车标识装饰件和汽车车身装饰件业务收入占比的提升，以及 2020 年度新冠疫情的影响，发行人的毛利率呈现下降的趋势。未来，随发行人业务积极开拓和产品种类的不断丰富，发行人较高的毛利率可能将无法继续维持。但是，随发行人产品系列的丰富，发行人的业务规模正在稳步提升，新客户、新项目也在持续增加。因此，即使未来发行人毛利率出现下降的情形，发行人也能保持良好的持续盈利能力。

三、结合报告期内各北美客户领用公司产品之前的发行人所承担的运输费、仓储费以及清关费用具体情况，定量分析外销毛利率大幅高于内销毛利率的原因及合理性，报告期各期运输费、仓储费以及清关费用与发行人对北美各终端客户的产品销量、收入的匹配性

（一）外销毛利率大幅高于内销毛利率的原因及合理性

报告期，公司内外销业务的毛利率及其占主营业务收入的比重具体情况如下表所示：

销售区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
外　销	41.14%	53.78%	46.53%	56.20%	44.75%	53.99%	47.46%	51.61%
内　销	24.35%	46.22%	28.25%	43.80%	29.74%	46.01%	41.57%	48.39%
合　计	**33.38%**	**100.00%**	**38.52%**	**100.00%**	**37.84%**	**100.00%**	**44.61%**	**100.00%**

报告期，公司外销业务销售毛利率分别为47.46%、44.75%、46.53%和41.14%，外销收入的销售毛利率保持相对稳定，且显著高于内销的毛利率，公司外销产品主要出口至北美洲，公司承担部分北美客户领用公司产品之前的运输费、仓储费以及清关费用等，所以公司在报价时考虑上述因素，使得公司外销的毛利率高于内销的毛利率。

报告期，发行人承担境外运输费、境外仓储费以及承担清关关税情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外运费	397.43	1,057.60	869.31	791.56
境外仓储费	319.79	979.50	998.89	623.79
清关费用	578.40	1,597.95	497.62	267.46
小计	**1,295.63**	**3,635.05**	**2,365.82**	**1,682.81**
占主营收入比例	8.81%	9.73%	6.99%	5.20%
占外销主营收入比例	16.38%	17.31%	12.96%	10.08%
外销毛利率	41.14%	46.53%	44.75%	47.46%
剔除上述境外费用的外销毛利率	**24.76%**	**29.23%**	**31.79%**	**37.38%**
内销毛利率	**24.35%**	**28.25%**	**29.74%**	**41.57%**

注：清关费用主要包括公司承担清关关税等。

如上表所示，剔除公司承担的境外运输费、境外仓储费以及承担清关关税等销售费用，报告期公司外销毛利率分别为 37.38%、31.79%、29.23%及 24.76%，

同期公司内销毛利率分别为 41.57%、29.74%、28.25%及 24.35%，内外销毛利率变动趋势一致，且无明显差异情况。2018 年，受人工成本不断提高、主要原材料采购价格上涨的影响，公司内外销毛利率同步下降，此外，中美贸易加征关税导致公司承担的外销相关费用明显增长。

2020 年 1-6 月，由于新冠疫情的影响，国内外整车厂商客户停工一段时间，导致公司产能利用率下降，同时新建清远生产基地产能利用率不足，厂房及机器设备折旧增加，导致内外销毛利率同时下降。

（二）运输费、仓储费以及清关费用与发行人对北美各终端客户的产品销量、收入的匹配性

1、运输费与发行人对北美各终端客户的产品销量、收入的匹配性

发行人通过 DAG 对福特汽车、克莱斯勒以及特斯拉等产品承担海外运输费用，均发往北美洲，其他海外销售产品一般不承担海运费。

报告期内，发行人国外运杂费变动与收入规模、销量的匹配如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国外运费(万元)	397.43	1,057.60	869.31	791.56
国外运费(万美元)	56.55	152.84	129.77	117.52
其中：福特汽车	26.66	79.23	85.39	86.93
克莱斯勒	27.09	67.68	33.76	22.72
特斯拉	1.88	3.06	7.52	5.81
外销主营业务收入(万元)	**4,521.73**	**13,816.13**	**11,918.41**	**10,222.55**
销量（万个)	**371.26**	**1,239.38**	**1,367.71**	**1,061.35**
其中：福特汽车	118.06	372.66	449.90	362.23
克莱斯勒	198.23	707.80	679.36	526.75
特斯拉	54.96	158.93	238.45	172.37
发货数量（万个)	331.18	1,187.60	1,392.53	1,198.95
其中：福特汽车	108.50	339.76	434.38	401.40
克莱斯勒	178.34	703.62	684.55	575.76
特斯拉	44.35	144.22	273.61	221.79
货柜数(柜)	**81.00**	**251.00**	**196.00**	**178.00**
单柜产品国外运费（万美元）	**0.66**	**0.61**	**0.66**	**0.66**
运费占收入比例	**8.79%**	**7.65%**	**7.29%**	**7.74%**
单位销售产品运费（美元）	**0.15**	**0.12**	**0.09**	**0.11**
单位发货产品运费（美元）	**0.17**	**0.13**	**0.09**	**0.10**

其中：福特单位产品运费（美元）	0.25	0.23	0.20	0.22
克莱斯勒单位产品运费（美元）	0.15	0.10	0.05	0.04
特斯拉单位产品运费（美元）	0.04	0.02	0.03	0.03

注：上述外销主营业务收入仅包括福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的销售收入

报告期内，发行人国外运费主要当期发货产品的体积、海运货柜数以及杂费的影响，发行人 2019 年国外运费占对应收入的比例较高，主要系 2019 年发货数量中克莱斯勒大尺寸轮毂装饰盖产品发货数量及占比增长，从 2018 年占发货比例的 4.50%增长至 14.35%，且其中体积范围为 5000-14000 立方厘米尺寸较大的大尺寸轮毂装饰盖产品占比显著提高至 6.34%，具体体积分布详见本回复说明 18 题“二、（四）定量分析并披露 2019 年运杂费大幅增长的原因及合理性”；2020 年上半年国外运费占收入比例进一步提高，主要系受到新冠疫情影响，海运费单价上升所导致。

报告期内，发行人发往国外产品平均单柜运费基本保持稳定，2019 年平均单柜运费支出略有下降主要系发行人从 2019 年开始主要货柜从加拿大港口报关，相应的杂费减少所综合导致。

2、仓储费与发行人对北美各终端客户的产品销量、收入的匹配性

发行人仓储费主要系寄存在美国 TRANSPAK INC 的产品储存费，因此将 TRANSPAK INC 的仓储费与销量进行匹配如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国外仓储费（人民币万元）	**319.79**	**979.50**	**998.89**	**623.79**
国外仓储费（美元）	**45.28**	**141.61**	**150.48**	**93.04**
其中：福特汽车	15.80	50.99	55.87	47.64
克莱斯勒	21.29	71.42	60.24	22.91
特斯拉	1.87	4.03	7.85	5.45
其他	6.33	15.18	26.51	17.04
外销主营业务收入(万元)	**4,521.73**	**13,816.13**	**11,918.41**	**10,222.55**
其中：福特汽车	2,579.90	7,762.96	8,209.13	7,446.72
克莱斯勒	1,780.49	5,765.58	3,310.48	2,481.62
特斯拉	161.34	287.59	398.80	294.20
销量（万个)	**371.26**	**1,239.38**	**1,367.71**	**1,061.35**
其中：福特汽车	118.06	372.66	449.90	362.23
克莱斯勒	198.23	707.80	679.36	526.75
特斯拉	54.96	158.93	238.45	172.37

仓储费占收入比例	**7.07%**	**7.09%**	**8.38%**	**6.10%**
单位产品仓储费（美元）	**0.12**	**0.11**	**0.11**	**0.09**
其中：福特汽车	0.13	0.14	0.12	0.13
克莱斯勒	0.11	0.10	0.09	0.04
特斯拉	0.03	0.03	0.03	0.03

注：仓储费包括为产品直接提供拆箱、检查、重新包装的服务，以及未分摊到汽车品牌产品的间接费用等。上述销量仅包括福特汽车、克莱斯勒、特斯拉。

报告期内，发行人单位产品仓储费（美元）与销量具有匹配性， 2017 年单位产品的仓储费较低主要系公司与境外中转仓服务商开始合作，过渡期间仓储费用支出较低以及 2017 年销售克莱斯勒小体积的轮毂中心盖产品占比较高，仓储费较低所综合导致。

3、清关费用与发行人对北美各终端客户的产品销量、收入的匹配性

报告期内，公司清关费用主要系通过 DAG 销售给福特、克莱斯勒以及特斯拉产品产生的清关关税，由境外运输公司代为清关。公司销售给通用汽车的 OEM 零件产品由其直接自行负责报关，公司不需要承担相应关税。报告期内，公司清关费用与外销收入规模、销量匹配具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
清关费用（万元）	578.40	1,597.95	497.62	267.46
清关费用（万美元）	82.30	230.43	74.32	39.77
其中：福特汽车	35.39	98.52	49.26	27.59
克莱斯勒	42.73	117.92	20.42	9.04
特斯拉	2.79	7.98	3.51	2.34
外销主营业务收入(万元)	**4,521.73**	**13,816.13**	**11,918.41**	**10,222.55**
其中：福特汽车	2,579.90	7,762.96	8,209.13	7,446.72
克莱斯勒	1,780.49	5,765.58	3,310.48	2,481.62
特斯拉	161.34	287.59	398.80	294.20
销量（万个）	**371.26**	**1,239.38**	**1,367.71**	**1,061.35**
其中：福特汽车	118.06	372.66	449.90	362.23
克莱斯勒	198.23	707.80	679.36	526.75
特斯拉	54.96	158.93	238.45	172.37
清关费用占收入比例	**12.79%**	**11.57%**	**4.18%**	**2.62%**
单位产品清关费用（美元）	**0.22**	**0.19**	**0.05**	**0.04**

注：上述外销主营业务收入仅包括福特、克莱斯勒、特斯拉的销售收入

报告期内，发行人清关费用呈逐年上升且单位产品的清关费用也逐年提高主要系受到外销收入金额增加以及中美贸易加征关税比例提高的影响。

四、结合报告期内内销各产品的对应的主要客户情况、销量占比、毛利率情况定量分析 2017 年内销产品毛利率较高的原因及合理性

（一）报告期内外销毛利率情况比较

报告期，公司内外销业务的毛利率及其占主营业务收入的比重具体情况如下表所示：

销售区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
外　销	41.14%	53.78%	46.53%	56.20%	44.75%	53.99%	47.46%	51.61%
内　销	24.35%	46.22%	28.25%	43.80%	29.74%	46.01%	41.57%	48.39%
合　计	**33.38%**	**100.00%**	**38.52%**	**100.00%**	**37.84%**	**100.00%**	**44.61%**	**100.00%**

报告期，公司内销业务毛利率分别为 41.57%、29.74%、28.25%和 24.35%，其中 2017 年内销业务毛利率较高主要是由于客户结构、产品结构、人工及材料成本等因素综合导致的，2018 年和 2019 年内销业务毛利率较为平稳，2020 年 1-6 月内销业务毛利率小幅下降，主要系受到新冠疫情影响，公司产量降低，分摊的固定成本较高。

（二）2017 年内销产品毛利率较高的原因及合理性分析

报告期，公司主要类别产品内销收入的毛利率及其占内销主营业务收入的比重情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销主营业务收入	**6,799.05**	**100.00%**	**24.35%**	**16,366.79**	**100.00%**	**28.24%**
汽车轮毂装饰件	**4,441.77**	**65.33%**	**38.05%**	**10,803.11**	**66.01%**	**36.22%**
其中：轮毂中心盖	3,168.82	46.61%	43.82%	7,497.46	45.81%	46.76%
轮毂镶件	461.12	6.78%	57.02%	1,320.90	8.07%	27.64%
汽车标识装饰件	**1,677.47**	**24.67%**	**-1.85%**	**3,895.31**	**23.80%**	**3.01%**
其中：汽车字标	1,361.82	20.03%	-4.20%	3,083.26	18.84%	-4.35%
项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销主营业务收入	**15,562.79**	**100.00%**	**29.74%**	**15,651.48**	**100.00%**	**41.57%**
汽车轮毂装饰件	**11,677.73**	**75.04%**	**37.61%**	**12,962.19**	**82.82%**	**48.61%**
其中：轮毂中心盖	7,367.07	47.34%	45.69%	7,287.14	46.56%	55.88%

轮毂镶件	2,632.97	16.92%	41.25%	3,884.64	24.82%	56.52%
汽车标识装饰件	**3,418.78**	**21.97%**	**0.53%**	**2,509.91**	**16.04%**	**13.31%**
其中：汽车字标	2,839.51	18.25%	-1.84%	1,749.31	11.18%	7.67%

报告期内，公司内销产品毛利率分别为 41.57%、29.74%、28.24%及 24.35%，内销收入产品主要包括汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件，报告期内，两类产品内销收入累计占内销主营业务收入的比重分别为 98.85%、97.00%、89.81%及 90.00%。

其中公司的轮毂中心盖等汽车轮毂装饰件产品在细分领域拥有较高的市场占有率，使得公司发挥较好的规模效应，保证了公司汽车轮毂装饰件较高的毛利率水平，汽车轮毂装饰件内销毛利率分别为 48.61%、37.61%、36.22%及 38.05%，占内销主营业务收入的占比分别为 82.82%、75.04%、66.01%及 65.33%，受到产品结构调整影响，收入占比逐年下降。

汽车标识装饰件内销毛利率分别为 13.31%、0.53%、3.01%及-1.85%，占内销主营业务收入的占比分别为 16.04%、21.97%、23.80%及 24.67%，收入占比持续上升，但公司内销汽车标识装饰件产品整体毛利率偏低，报告期因人工、材料等成本上涨压力，客户结构差异导致毛利率出现一定波动。

发行人对各类产品主要内销客户对应产品的销量、单价及毛利率情况已经申请豁免披露。

2018 年内销毛利率由 2017 年的 41.57%降低至 29.74%，主要原因是受人工成本和材料成本上升的影响，导致各类产品毛利率均有所下降；受客户和产品结构调整影响，毛利率较高的汽车轮毂装饰件产品收入占比下降，整体毛利率较低的汽车标识装饰件收入占比上升，内销汽车轮毂装饰件和汽车标识装饰件毛利波动原因分析如下：

1、汽车轮毂装饰件

报告期内，公司汽车轮毂装饰件内销毛利率分别为 48.61%、37.61%、36.22%及 38.05%，占内销主营业务收入的占比分别为 82.82%、75.04%、66.01%及 65.33%，收入占比逐年下降。2018 年轮毂中心盖毛利率较 2017 年降低了 10.19 个百分点，主要原因是：2018 年公司完善了薪酬结构，人工成本较 2017 年增加；同时，公

司材料成本占比较大的塑胶材料 2018 年采购均价为报告期最高，导致当年材料成本增加。2018 年、2019 年轮毂镶件毛利率较上一年度分别下降 15.27 个百分点、13.61 个百分点，主要是受到人工成本上涨、产品换代调整的影响，2020 年 1-6 月由于新产品开发量产，轮毂镶件产品毛利率大幅上升。

（1）轮毂中心盖

报告期，公司内销轮毂中心盖的主要客户收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂中心盖	**3,168.82**	**100.00%**	**7,497.46**	**100.00%**
其中：广州戴得	1,454.77	45.91%	3,393.38	45.26%
天津戴卡	710.68	22.43%	1,454.41	19.40%
上汽通用	274.67	8.67%	804.65	10.73%
长城汽车	194.84	6.15%	548.02	7.31%
中信戴卡	-	-	36.55	0.49%
项目	**2018 年度**		**2017 年度**	
	收入	收入占比	收入	收入占比
轮毂中心盖	**7,367.07**	**100.00%**	**7,287.14**	**100.00%**
其中：广州戴得	3,291.73	44.68%	2,332.21	32.00%
天津戴卡	1,377.26	18.69%	1,281.41	17.58%
上汽通用	743.01	10.09%	580.16	7.96%
长城汽车	703.21	9.55%	892.17	12.24%
中信戴卡	192.48	2.61%	1,308.12	17.95%

报告期内，公司轮毂中心盖内销毛利率分别为 55.88%、45.69%、46.76%及 43.82%，呈现先下降后趋稳的态势。轮毂中心盖主要内销客户包括广州戴得、天津戴卡、长城汽车、上汽通用和中信戴卡。对主要内销客户轮毂中心盖的单位收入、单位成本进行因素替代法具体分析如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
		变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
广州戴得	平均价格	1.51%	1.83%	1.29%
	平均成本	0.21%	7.20%	-4.87%
	毛利率变动	1.73%	9.03%	-3.58%
天津戴卡	平均价格	3.25%	1.25%	-1.92%
	平均成本	-1.64%	-2.47%	-5.82%

	毛利率变动	1.61%	-1.22%	-7.74%
上汽通用	平均价格	1.07%	0.68%	-3.19%
	平均成本	-1.92%	-6.93%	-0.31%
	毛利率变动	-0.37%	-6.25%	-3.50%
长城汽车	平均价格	-19.61%	-54.76%	-3.59%
	平均成本	0.69%	41.45%	-14.56%
	毛利率变动	-18.92%	-13.30%	-18.15%
中信戴卡	平均价格	-	0.81%	-3.31%
	平均成本	-	-7.19%	-5.66%
	毛利率变动	-	-6.38%	-8.97%

2018 年轮毂中心盖内销毛利率较 2017 年下降 10.19 个百分点，主要是由于长城汽车、上汽通用等主要客户的轮毂中心盖产品价格因年降因素而导致价格降低；中信戴卡合作配套长安福特轮毂中心盖产品毛利率较高，2018 年因相关产品销量减少，销售占比降低；天津戴卡部分产品工艺升级，以及整体人工成本上涨、原材料采购价格提高导致单位成本上升。

2018 年通过天津戴卡配套给一汽丰田部分产品因年降单价有所下降，配套的普拉多车型的产品升级后售价不变但对应成本提高，同时因 2018 年人工成本和材料成本上涨引起单位成本上升幅度较大，受上述因素影响，销售给天津戴卡的轮毂中心盖产品毛利率下降 7.74 个百分点。

公司销售给长城汽车的轮毂中心盖产品通常协商约定每年一定比例的年降，2017 年轮毂中心盖产品毛利较高，受到价格年降以及人工、材料成本上涨的影响，导致 2018 年毛利率下滑 18.15 个百分点。

（2）轮毂镶件

公司轮毂镶件的客户主要是国内客户，报告期各期轮毂镶件的内销收入占轮毂镶件总收入的比重分别是 99.96%、99.83%、100.00%、99.82%。2018 年轮毂镶件的内销毛利率由 2017 年的 56.52%降低至 2018 年的 41.25%，下降 15.27 个百分点。具体原因详见本问题之回复 “一、（一）、1、汽车轮毂装饰件毛利率波动原因及合理性分析”中关于轮毂镶件的相关内容。

2、汽车标识装饰件

公司内销汽车标识装饰件产品毛利率明显低于公司内销主营业务毛利率，报

告期内汽车标识装饰件内销毛利率分别为 13.31%、0.53%、3.01%及-1.85%，占内销主营业务收入的占比分别为 16.04%、21.97%、23.80%及 24.67%，收入占比持续上升。其中，汽车标识装饰件中销售占比最大的汽车字标报告期的内销毛利率仅为 7.67%、-1.84%、-4.35%及-4.20%。

报告期，公司内销汽车字标的主要客户收入情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车字标	1,361.82	100.00%	3,083.26	100.00%
其中：广州戴得	829.78	60.93%	1,738.08	56.37%
天津戴卡	352.80	25.91%	1,021.41	33.13%
项　目	2018 年度		2017 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汽车字标	2,839.51	100.00%	1,749.31	100.00%
其中：广州戴得	1,725.30	60.76%	732.34	41.86%
天津戴卡	1,043.54	36.75%	977.41	55.87%

报告期内，公司汽车字标内销毛利率分别为 7.67%、-1.84%、-4.35%及-4.20%，呈现先下降后趋稳的态势。对主要内销客户汽车字标的单位收入、单位成本进行因素替代法具体分析如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
		变动对毛利率影响	变动对毛利率影响	变动对毛利率影响
广州戴得	平均价格	6.81%	7.29%	4.69%
	平均成本	-0.79%	-6.38%	-11.57%
	毛利率变动	6.02%	0.92%	-6.88%
天津戴卡	平均价格	2.37%	7.96%	0.53%
	平均成本	-20.26%	-18.96%	-5.50%
	毛利率变动	-17.89%	-11.00%	-4.97%

内销汽车字标毛利先下降后趋稳、且持续为负数的主要原因是公司对终端客户进行报价时，在保证公司优势产品利润空间的前提下，对汽车字标采取相对保守的价格策略，因此在人工成本和原材料成本上涨的情况下，毛利率受到持续下滑的压力。

综上所述，2018 年公司内销毛利率较 2017 年下降 11.84 个百分点，主要受到产品结构调整、部分产品处于换代周期、部分客户价格年降要求、人工成本上

涨、材料采购成本提高等因素的综合影响，2017 年公司内销产品毛利率较高具有合理性。

五、结合截至目前正在认证过程中的客户情况、海外疫情发展及下游客户复工复产情况，分析并披露发行人境内外新客户开拓情况、境外客户开拓是否存在一定障碍，结合境内外客户毛利率差异分析海外疫情影响下发行人综合毛利率是否存在大幅下降风险，如存在，请在招股说明书中进行风险提示。

（一）结合截至目前正在认证过程中的客户情况、海外疫情发展及下游客户复工复产情况，分析并披露发行人境内外新客户开拓情况、境外客户开拓是否存在一定障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”中补充披露了以下内容：

“（十二）发行人境内外新客户开拓情况

2020年初全球新冠疫情爆发，对全球汽车产业造成了较大的冲击。中国及部分亚洲国家由于及时采取了封城、隔离等措施，在很大程度上已经遏制了新冠疫情。但在欧洲、北美、南美等汽车产业发达的国家和地区，虽然部分国家和地区也采取了封城、隔离、远程办公等措施，但截至本招股说明书签署日，疫情仍未得到较好的控制。其中，公司最主要的外销国家美国的新冠疫情集中爆发于2020年3月，3月下旬至5月中旬福特汽车、通用汽车、克莱斯勒、特斯拉等北美整车厂商客户陆续处于停工状态，之后于5月下旬起阶段性恢复正常生产。

虽然新冠疫情对于发行人2020年度的生产经营和经营业绩造成了一定影响，但发行人在中央及地方政府一系列支持政策的支持和鼓舞下，自2020年2月下旬即积极开展了复产复工工作，尽可能地将疫情影响最小化。在此期间，发行人也积极地进行了客户开拓，截至本招股说明书签署日，发行人正在开拓的客户情况如下：

客户名称	标志	开拓进展	拟合作产品
LUCID	LUCID	审核通过	螺母盖
RIVIAN	RIVIAN	审核通过	轮毂装饰盖

北美丰田		审核通过	轮毂装饰盖、汽车标牌
北美本田	HONDA	审核通过	轮毂装饰盖
华人运通	HiPhi 高合	审核通过	轮毂装饰盖
上汽乘用车	SAIC 上汽集团 SAIC MOTOR	审核通过	轮毂装饰盖
恒大国能	HENGCHI 恒驰	审核通过	汽车标牌
合众新能源	HOZON 合众新能源	审核通过	轮毂装饰盖
长安新能源	长安新能源 CHANGAN EV	审核通过	轮毂装饰盖
东风新能源		审核通过	轮毂装饰盖、汽车标牌
法国标致	PEUGEOT	已完成供应商审核，未发布审核结果	轮毂装饰盖、螺母盖
上汽大众	上汽大众 SAIC VOLKSWAGEN	已完成供应商审核，未发布审核结果	汽车标牌
均胜电子	均胜电子 JOYSON ELECTRONICS	审核通过	方向盘标

受疫情影响，海外潜在客户于2020年上半年出现较长时间的停工停产，以及各地采取的疫情控制措施给公司海外业务的产品推广、合作交流、商贸洽谈等方面带来不便，进而对公司的客户开拓造成了一定程度的影响。但自2020年6月起，各整车厂商已基本恢复正常的生产经营，发行人也通过电话、视频、邮件等即时通讯方式以及与海外合作伙伴合作等方式，积极开展了客户开拓，克服了疫情给公司市场开拓造成的阻碍，并取得了良好进展和成果。”

（二）结合境内外客户毛利率差异分析海外疫情影响下发行人综合毛利率是否存在大幅下降风险

如本问题之回复“三、（一）”所述，公司外销毛利率高于内销毛利率的主要原因是公司承担部分北美客户领用公司产品之前的运输费、仓储费以及清关费用等，公司在报价时考虑了上述因素。在剔除公司承担的境外运输费、境外仓储费以及承担清关关税和报关服务费后，公司的外销毛利率水平与内销毛利率水平相近。

报告期公司外销毛利率分别为 47.46%、44.75%、46.53%和 41.14%，内销毛利率分别为 41.57%、29.74%、28.25%及 24.34%。2020 年 1-6 月公司内销和外销毛利率出现下降的情形，其主要原因是受新冠疫情的影响，国内外整车厂商客户停工一段时间，导致公司产能利用率下降，同时新建清远生产基地产能利用率不足，厂房及机器设备折旧增加，导致内外销毛利率同时下降。

因此，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”中修改并补充披露了以下内容：

“2017 年至 2019 年，公司产品的综合毛利率分别为 44.80%、38.18%、38.84%**和 33.75%**，毛利率水平相对较高，受人工成本不断上升、产品结构变化、汇率大幅波动等因素影响，**2017 年至 2019 年**公司的综合毛利率整体呈先下降后趋稳的态势，**2020 年 1-6 月公司毛利率下降的原因主要是受新冠疫情影响，国内外整车厂商出现停工停产现象，导致公司产能利用率下降，同时新建清远生产基地产能利用率不足，厂房及机器设备折旧增加，导致内外销毛利率同时下降**。未来，一方面受汽车零部件行业普遍存在的年度价格调整惯例以及市场竞争不断加剧等因素影响，公司产品销售价格存在下降的风险；另一方面，受人工成本不断提高、原材料采购价格波动，以及公司的固定资产折旧费用不断增长等因素影响，公司产品的生产成本存在上升的风险，销售价格的下降和成本的上升将导致公司存在毛利率下降的风险。因此，若公司不能持续保持与整车厂商同步研发的技术实力，不能持续推出适应整车厂商新车型的配套产品，公司的产品综合毛利率将存在下降风险。”

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、与公司销售部门负责人、财务部门负责人访谈，具体了解发行人报告期收入确认政策、销售情况、定价策略、与主要客户主要销售订单的执行情况，发行人外部销售市场的行情变化情况、发行人所处行业地位，新客户开拓情况、疫情及复工复产对发行人的业绩影响，及报告期毛利率波动的原因；

2、取得发行人报告期内各类产品收入、成本及毛利明细表，并分析各类产品单位收入、成本波动，核查分产品毛利率增减变动的原因；

3、取得发行人报告期内各类产品的内销和外销收入、成本、毛利率等数据，分析内销和外销毛利率差异原因及合理性；

4、取得并查阅发行人确定的收入确认会计政策，结合发行人销售模式、相关交易合同条款，核查发行人的收入确认政策是否符合发行人实际经营情况和业务特点，并与同行业可比公司进行比对；

5、取得发行人报告期内境外运输费、仓储费及清关费用的明细、相关合同和月度对账单，分析相关费用的波动，检查发行人相关费用的变动趋势与收入规模、产品销量的变动趋势的一致性。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件毛利率波动合理；2017年车身装饰件毛利率为负数主要因为当期收入较低，尚未实现规模化生产，成本较大，具有合理性；报告期公司模具工装的会计处理方法未发生变化，2017年因收费的模具收入较低导致当期模具工装对应的毛利率为负数；同类产品不同客户之间毛利率存在差异主要是因为内外销客户的报价原则存在差异、不同客户对应的车型、不同客户对同类产品工艺和材料要求不同，具有合理性。

2、由于发行人与同行业可比上市公司在具体产品、产品结构比重、客户群体和销售区域等方面存在差异，发行人与同行业可比上市公司的毛利率存在一定差异。发行人在汽车轮毂装饰件领域领先的行业地位以及较大比重的外销业务使

发行人的整体毛利率较高。随公司不断丰富产品种类，公司高毛利率水平可能无法继续维持，但发行人能保持良好的持续盈利能力。

3、因发行人承担了北美部分终端客户领用之前的运输费、仓储费和清关费用，发行人在报价时考虑上述因素，因此发行人外销毛利率大幅高于内销毛利率具有合理性。报告期各期发行人运输费用、仓储费以及清关费用与北美终端客户中福特汽车、克莱斯特和特斯拉的产品销售具有匹配性。

4、受人工成本上涨、原材料采购成本提高、客户结构和产品结构等因素的综合影响，2018 年公司内销毛利率较 2017 年大幅下滑，2017 年公司内销毛利率较高具有合理性。

5、海外疫情以及下游整车厂商的停产停工对公司的客户开拓造成了一定程度的影响，但发行人境外客户不存在实质性障碍，海外疫情对发行人综合毛利率短期不会造成大幅下降，但若公司不能持续保持与整车厂商同步研发的技术实力，不能持续推出适应整车厂商新车型的配套产品，公司的产品综合毛利率将存在下降风险，发行人已在招股说明书进行风险提示。

18.关于期间费用

申报材料显示,发行人期间费用金额分别为 8,277.45 万元、5,473.91 万元,7,693.78 万元。其中，除职工薪酬外，销售费用主要包括仓储费、运输费、报关费、服务费，管理费用中咨询服务费占比较高，研发费用中直接材料、检测费用占比较高，招股说明书对前述费用变化的具体原因分析尚不充分。

请发行人：

（1）说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况；

（2）列示报告期内主要运输业务提供商的名称、金额、占比、收费标准，分析并披露报告期运杂费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例；定量分析并披露 2019 年运杂费大幅增长的原因及合理性；

（3）结合报关费的收费标准、主要代理服务商的名称及金额、主要税率变化情况，说明并披露报告期内报关费用是否与报告期内外销收入规模、销量相匹配，结合前述情况进一步分析报告期内报关费存在较大波动的原因及合理性；

（4）披露仓储费的主要内容，列示报告期各期中转仓库总面积、数量、分布地域情况，仓库提供商的具体名称、收费标准及收费金额，仓库提供商是否与发行人存在关联关系；说明仓储费与包装商品数量的匹配性，报告期内仓储费 2018 年大幅增长的原因及合理性；

（5）披露销售费用中服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额，结合相关合同主要条款定量分析相关服务费是否与发行人相关产品销量挂钩，两者是否具有匹配性；管理费用中咨询服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额，2018 年相比 2017 年大幅下降的原因；

（6）结合不同研发项目中直接材料消耗情况，披露直接材料波动的原因；检测费的具体内容、交易对象及金额情况，分析报告期内检测费逐年增长的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期内发行人期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况。

【回复】

一、说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况；

（一）期间费用中人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布

1、销售费用中的人员情况

报告期内，发行人销售费用中的职工薪酬主要归集销售部的人员工资薪酬。报告期各期末，公司销售费用归集的人员数量、员工级别及入职时间分布的具体情况如下：

单位：人

时间	在册人数	级别分布	入职时间分布

		高层	中层	基层	3 年以下	3-5 年（含 3 年）	5-10 年(含 5 年)	10 年及以上
2020/6/30	14	-	1	13	9	2	3	0
2019/12/31	15	-	2	13	11	0	3	1
2018/12/31	12	-	1	11	8	2	1	1
2017/12/31	12	-	2	10	6	4	1	1

2、管理费用中的人员情况

报告期内，发行人管理费用中的职工薪酬主要归集了包括人事行政部、采购部、财务部等部门的人员薪酬。报告期各期末，公司管理费用归集的人员数量、员工级别及入职时间分布的具体情况如下：

单位：人

时间	在册人数	级别分布			入职时间分布			
		高层	中层	基层	3 年以下	3-5 年（含 3 年）	5-10 年(含 5 年)	10 年及以上
2020/6/30	93	5	7	81	52	13	23	5
2019/12/31	91	5	8	78	49	18	17	7
2018/12/31	75	5	7	63	37	20	11	7
2017/12/31	69	5	6	58	42	14	6	7

3、研发费用中的人员情况

报告期内，发行人研发费用中的职工薪酬主要归集了包括技术部、开发部模具部等部门的人员薪酬。报告期各期末，公司研发费用归集的人员数量、员工级别及入职时间分布的具体情况如下：

单位：人

时间	在册人数	级别分布			入职时间分布			
		高层	中层	基层	3 年以下	3-5 年（含 3 年）	5-10 年(含 5 年)	10 年及以上
2020/6/30	99	3	11	85	52	7	25	15
2019/12/31	92	3	12	77	46	12	22	12
2018/12/31	70	3	12	55	26	19	15	10
2017/12/31	60	3	12	45	23	18	11	8

（二）基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系

根据发行人《员工薪酬管理规定》，公司员工薪酬由基本工资、津贴、补贴、加班、奖金等组成，其中，奖金分为绩效奖、一次性奖金、全勤奖等。奖金根据员工平时工作表现进行考核，以奖金基数为基础，根据考核情况和考勤情况确定奖金系数，从而计算得出奖金考核工资。发行人薪酬构成以基本工资为主，奖金

占比较低，报告期各期，发行人期间费用归集的员工薪酬构成如下：

单位：万元

类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售费用	基本工资	59.7	122.33	76.34	76.1
	奖金	-	2.93	1.23	1.58
	薪酬合计	**59.7**	**125.26**	**77.56**	**77.68**
	平均人数	15	14	12	14
	人均月薪（元）	6,633.24	7,455.87	5,386.45	4,623.74
管理费用	基本工资	486.67	990.99	905.56	665.78
	奖金	-	39.14	40.85	32.47
	薪酬合计	**486.67**	**1,030.13**	**946.41**	**698.25**
	平均人数	95	89	78	64
	人均月薪（元）	8,538.04	9,645.42	10,111.27	9,091.75
研发费用	基本工资	310.99	865.61	678.56	531.45
	奖金	-	22.45	20.04	17.06
	薪酬合计	**310.99**	**888.06**	**698.61**	**548.5**
	平均人数	96	89	66	63
	人均月薪（元）	5,399.10	8,315.15	8,820.80	7,255.31

注：平均人数=Σ各月领薪人数/当期月份数

2020 年 1-6 月研发人员人均月薪有所降低主要是由于公司部分研发人员是湖北等外省人员，受新冠疫情影响，部分研发人员未返回工作岗位，公司只发放基础工资，从而导致发放的工资金额较少。

报告期内，随着发行人规模扩大，员工人数增加以及薪酬结构的完善，发行人薪酬总额逐年增加，与公司经营规模相匹配。

（三）发行人员工薪资水平与同地区同行业公司比较情况

1、发行人员工薪资水平与同行业可比公司对比情况分析

发行人员工薪资水平与同行业可比上市公司平均薪酬数据对比情况如下表所示：

单位：万元/年

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
常熟汽饰	4.40	9.50	8.76	8.20
新泉股份	3.63	9.76	8.78	8.26
钧达股份	3.45	8.91	7.65	6.07
岱美股份	6.51	12.94	11.11	8.94

可比公司均值	**4.50**	**10.28**	**9.07**	**7.87**
金钟股份	3.42	7.59	7.17	6.09

注：平均薪酬=“应付职工薪酬”本期增加额/期末人数，其中 2020 年 1-6 月为半年薪酬。

发行人平均薪酬略低于同行业主要上市公司，主要原因是：（1）上述同行业可比公司均系上市公司，规模较大，整体资金实力较强；（2）发行人的母公司生产经营地为广州市花都区炭步镇，属于广州市市辖区的乡镇地区，子公司清远纳格和清远金钟均位于清远市清新区太平镇，属于广东省北部生态发展区五市之一，总体工资水平较低；而常熟汽饰、新泉股份、岱美股份分别位于江苏省常熟市、江苏省常州市新北区、上海市浦东新区北蔡镇，均属于长江三角洲地区，经济发展水平较高，地区总体工资水平较高。报告期内，发行人与钧达股份的工资水平基本相当。

2、发行人员工薪资水平与同地区企业对比分析

根据广东省统计局公布的广东城镇私营单位就业人员年平均工资，2017 年至 2019 年发行人员工年均工资薪酬与广东城镇私营单位就业人员年平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/年

年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
广东城镇私营单位就业人员年平均工资	5.89	5.54	5.02
金钟股份	7.59	7.17	6.09

注：由于广东省统计局暂未公布 2020 年 1-6 月城镇私营单位就业人员年平均工资，所以 2020 年 1-6 月未与同地区平均薪酬进行比较。

报告期内，发行人员工人均薪酬高于同地区私营单位就业人员平均薪酬，发行人 2018 年度及 2019 年度员工年均工资薪酬涨幅分别为 17.62%和 5.88%，广东城镇私营单位就业人员年平均工资 2018 年度及 2019 年度平均薪酬涨幅分别为 10.36%和 6.28%，发行人 2018 年度以及 2019 年度人均工资薪酬涨幅与同地区企业薪酬涨幅水平保持一致。

二、列示报告期内主要运输业务提供商的名称、金额、占比、收费标准，分析并披露报告期运杂费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例；定量分析并披露 2019 年运杂费大幅增长的原因及合理性；

（一）列示报告期内主要运输业务提供商的名称、金额、占比、收费标准

报告期内，发行人主要运输业务提供商的名称、金额、占比、收费标准明细如下：

单位：万元

期间	序号	运输业务提供商	金额	占比	收费标准
2020 年 1-6 月	1	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	226.76	46.32%	货柜海运费+杂费
	2	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	121.24	24.76%	国内段运费+货柜海运费+杂费
	3	广州汉腾物流有限公司	52.40	10.70%	公里数*体积+送货费
	4	DHL	39.29	8.02%	公里数*体积+送货费
	合计		**439.68**	**89.81%**	
2019 年	1	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	550.78	41.44%	货柜海运费+杂费
	2	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	481.09	36.20%	国内段运费+货柜海运费+杂费
	3	金来物流科技集团有限公司	137.45	10.34%	公里数*体积+送货费
	4	广州汉腾物流有限公司	76.86	5.78%	公里数*体积+送货费
	合计		**1,246.18**	**93.76%**	
2018 年	1	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	506.37	45.44%	国内段运费+货柜海运费+杂费
	2	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	358.95	32.21%	货柜海运费+杂费
	3	广州汉腾物流有限公司	128.66	11.54%	公里数*体积+送货费
	4	深圳市拓搏物流有限公司	66.34	5.95%	公里数*体积+送货费
	合计		**1,060.32**	**95.14%**	
2017 年	1	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	471.73	41.85%	货柜海运费+杂费
	2	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	319.83	28.37%	国内段运费+货柜海运费+杂费
	3	深圳市拓搏物流有限公司	127.84	11.34%	公里数*体积+送货费
	4	广州骐晨物流有限公司	95.77	8.50%	公里数*体积+送货费

	合计	1,015.18	90.06%	

报告期内，发行人主要运输业务提供商占比较为稳定，国际运输业务提供商不存在重大变化，此外，公司根据每年国内运输业务提供商的报价和合作情况来进行选择。

（二）分析并披露报告期运杂费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用分析”之“① 运输费”中修改并补充披露以下内容：

“报告期内，发行人运输费分为国内运费、国际运费，其中国际运费占运输费比重分别为：70.22%、78.00%、79.57%、81.18%。

1）国内运费分析

国内运费占运输费的比重较低，其中广州地区发行人利用自有货车送货上门，其它地区由专业物流运输公司配送。报告期内，**发行人国内运输费变动与收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配如下：**

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内运费	92.16	271.47	245.15	335.67
内销主营业务收入	3,991.29	9,487.39	9,417.75	11,411.95
其中：华北地区	1,701.25	4,494.48	6,826.88	9,805.10
东北地区	1,053.90	2,555.32	1,019.92	625.08
合计占比	69.03%	74.31%	83.32%	91.40%
销量（万个）	689.49	1,732.95	1,572.25	1,732.17
发货数量（万个）	698.43	1,765.21	1,602.70	1,745.06
运输费占收入比例	2.31%	2.86%	2.60%	2.94%
单位销售产品运费(元)	0.13	0.16	0.16	0.19
单位发货产品运费(元)	0.13	0.15	0.15	0.19

注：上述内销主营业务收入、销量、发货数量均剔除模具收入以及发行人自行运输对应的收入。

从上表分析可见，报告期，发行人国内运费占当期营业收入的比重相对稳定，**发行人国内运费与报告期国内收入规模、销量、发货数量以及销售区域具有匹配性。**但报告期各期公司发往长春、秦皇岛、天津等路途较长的产品数量不同导

致对应运输费占比略有波动。**2017 年发行人华北地区和东北地区销售占比较高，由于发行人地处华南地区，因此 2017 年度运输费占比较高，具有合理性。**

2）国外运费分析

发行人国外运费占总运输费的比重较高，发行人对福特汽车、克莱斯勒以及特斯拉等公司产品采用寄售模式，公司负责承担了发送至北美洲的全部运输费用，其他海外销售产品公司一般不承担海运费。

报告期内，发行人国外运费变动与收入规模、销量、发货数量的匹配关系如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国外运费(万元)	397.43	1,057.60	869.31	791.56
国外运费(万美元)	56.55	152.84	129.77	117.52
外销主营业务收入(万元)	4,521.73	13,816.13	11,918.41	10,222.55
销量（万个)	371.26	1,239.38	1,367.71	1,061.35
发货数量(万个)	331.18	1,187.60	1,392.55	1,198.95
货柜数(柜)	81	251	196	178
单柜产品国外运费（万美元）	0.66	0.61	0.66	0.66
运费占收入比例	8.79%	7.65%	7.29%	7.74%
单位销售产品运费（美元）	0.15	0.12	0.09	0.11
单位发货产品运费（美元）	0.17	0.13	0.09	0.10

注：上述外销主营业务收入仅包括福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的销售收入

2017 年和 2018 年，发行人发往国外产品平均单柜运费基本保持稳定，**从 2019 年开始发行人主要货柜从加拿大港口报关，相应的杂费减少，导致 2019 年单柜产品海外运费略有降低。2020 年上半年受到新冠疫情影响，单柜产品运费有所上升，导致平均单柜运费支出较 2019 年增加。**

发行人国外运输费主要受到各期发出产品体积、海运货柜数以及杂费的影响，占对应外销收入的比重略有差异，但在2017年至2019年总体保持相对稳定，2020年上半年国外运费占对应外销收入比重、单位产品的运费均有所上升，主要系受到新冠疫情影响海运费单价上升所致。”

（三）披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营

成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用分析”之“① 运输费”中补充披露以下内容：

“4）公司运输费用承担方式报告期未发生变化，符合行业惯例

“报告期内，发行人的销售模式并未发生改变，针对国内销售，广州地区发行人利用自有货车送货上门，其他地区由专业物流运输公司配送；针对国外销售，发行人对福特汽车、克莱斯勒以及特斯拉等公司产品采用寄售模式，公司负责承担了发送至北美洲的全部运输费用，其他海外销售产品采用FCA或FOB模式，发行人一般不承担海运费。上述运输费用承担方式在报告期内并未发生变化。

可比上市公司岱美股份海外出口收入占比较大，其在招股说明中披露：“在DDP价格条件下，公司须将货物交付至进口国指定地点，以履行其交货义务，因而必须承担相关风险及费用，包括关税、捐税、交付货物的其它费用，并办理进口清关。公司在向客户报价时已将预计的订舱费、海运费、仓储费和清关费等销售费用计入销售价格，营业收入包括该部分费用相当于在内销收入或者FOB的出口价格基础上增加了一定金额，所以按照DDP价格计算的毛利率较按照内销价格或者FOB价格计算的毛利率高。”岱美股份的外销收入的货物报关、海上运输以及其他相关事宜均委托货运公司进行处理，和公司的业务模式一致，公司寄售模式下运输费用的承担方式符合行业惯例。”

（四）定量分析并披露 2019 年运杂费大幅增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用分析”之“① 运输费”中补充披露以下内容：

“3）2019年运输费用大幅增长的原因及合理性

2019年运输费较2018年增长了19.26%，主要原因是国外运输费上升，2019年国外运输费较2018年增长了21.66%，主要原因是需要承担运费对应的外销收入增加导致对应的发货数量增加。2019年，发行人对需要承担国外运输费用的外销收入为13,816.13万元，比2018年增加了15.92%，发行人对相应客户发货的货柜数从2018年的196柜增加到2019年的251柜，在单柜运费未发生重大变化的情况

下，国外运输费用随着发货柜数的增加而增加。

国外运输费增长幅度超过了对应的外销收入的增长幅度，主要原因是2019年发行人发货数量中克莱斯勒大尺寸轮毂装饰盖产品数量增加，且体积较大的产品占比提高，所需货柜空间和数量较多导致。报告期内，发行人克莱斯勒产品发货数量占需海运费发货数量比例分别为：48.02%、49.16%、59.25%以及53.85%。

报告期内，发行人克莱斯勒产品按体积大小的占比情况如下：

单位：万件

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年		2017 年	
产品类别	体积尺寸	发货数量	占比	发货数量	占比	发货数量	占比	发货数量	占比
轮毂中心盖	——	145.36	81.51%	602.64	85.65%	653.76	95.50%	575.76	100.00%
大尺寸轮毂装饰盖	小体积	13.12	7.36%	36.20	5.14%	7.85	1.15%	-	-
	中体积	7.46	4.18%	20.19	2.87%	17.92	2.62%	-	-
	大体积	12.40	6.95%	44.59	6.34%	5.02	0.73%	-	-
	小计	32.98	18.49%	100.98	14.35%	30.78	4.50%	-	-
合计		178.34	100.00%	703.62	100.00%	684.55	100.00%	575.76	100.00%

上表中，轮毂中心盖体积范围为70-200立方厘米；大尺寸轮毂装饰盖产品尺寸分布较广，小体积范围为350立方厘米以下、中体积范围为350-5000立方厘米、大体积范围为5000-14000立方厘米。”

三、结合报关费的收费标准、主要代理服务商的名称及金额、主要税率变化情况，说明并披露报告期内报关费用是否与报告期内外销收入规模、销量相匹配，结合前述情况进一步分析报告期内报关费存在较大波动的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用分析”之“③ 报关费”中修改并补充披露以下内容：

“报关费用主要包括了公司承担的清关关税和货物代理服务商提供报关服务费用等。报告期内，发行人主要代理服务商的名称、金额、收费标准明细如下：

单位：万元

期间	序号	代理服务商	金额	占比	收费标准
2020 年	1	GLOBAL TRANSPORTATION	369.00	62.38%	关税按照清关金额 2.5%

1-6 月		MANAGEMENT LLC			或 5.3%，同时加征 25%缴纳
	2	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	209.40	35.40%	
	合计		578.40	97.78%	
2019 年	1	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	856.78	52.37%	关税按照清关金额 2.5%或 5.3%，同时 2019 年 1 月至 5 月前加征 10%、2019 年 5 月后加征 25%缴纳
	2	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	741.16	45.30%	
	合计		1,597.95	97.66%	
2018 年	1	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	321.92	59.61%	关税按照清关金额 2.5%或 5.3%，同时 2018 年 9 月-12 月加征 10%缴纳
	2	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	175.70	32.54%	
	合计		497.62	92.15%	
2017 年	1	GLOBAL TRANSPORTATION MANAGEMENT LLC	210.56	71.88%	关税按照清关金额 2.5%或 5.3%缴纳
	2	旭达国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司	56.91	19.43%	
	合计		267.46	91.31%	

注：销售给特斯拉螺母盖产品的基础清关费用以 5.3%税率测算，其他品牌产品的基础清关费用主要以 2.5%税率测算

报告期内，公司报关费用主要系通过DAG销售给福特汽车、克莱斯勒以及特斯拉产品产生的清关关税，由境外运输公司代为清关。公司销售给通用汽车的OEM零件产品由其直接自行负责报关，公司不需要承担相应关税。公司与DAG及终端客户关于加征关税的分摊原则详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户情况”之“（五）报告期前五大客户的基本情况”之“1、DAG LTD, LLC”。

报告期公司产品主要出口以美国为主的北美市场，发行人出口至美国产品自 2018 年 10 月起被加征关税，且 2019 年 5 月加征关税税率由 10%进一步增加至 25%，导致报告期公司报关费用逐年提高。报告期内，公司报关费用与外销收入规模、销量匹配具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
报关费用（万元）	591.54	1,636.16	540.01	292.93

对应外销收入（万元)	4,521.73	13,816.13	11,918.41	10,222.55
占比	13.08%	11.84%	4.53%	2.87%
发货数量(万个)	331.18	1,187.60	1,392.55	1,202.70
销量（万个)	371.26	1,239.38	1,367.71	1,061.35

注：1、上述外销主营业务收入仅包括福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的销售收入；
2、由于关税自公司产品出口报关时即征收，而公司对福特汽车、克莱斯勒以及特斯拉等终端客户采用寄售模式。”

四、披露仓储费的主要内容，列示报告期各期中转仓库总面积、数量、分布地域情况，仓库提供商的具体名称、收费标准及收费金额，仓库提供商是否与发行人存在关联关系；说明仓储费与包装商品数量的匹配性，报告期内仓储费 2018 年大幅增长的原因及合理性；

（一）披露仓储费的主要内容，列示报告期各期中转仓库总面积、数量、分布地域情况，仓库提供商的具体名称、收费标准及收费金额，仓库提供商是否与发行人存在关联关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用分析”之“②仓储费”中修改并补充披露以下内容：

“2017 年至 **2020 年 1-6 月**，发行人仓储费分别为 632.67 万元、1,026.40 万元、1,008.34 万元及 **331.12 万元**，占当期销售费用的比重分别为 22.95%、31.27%、21.72%及 **17.88%**。发行人国内客户中一汽轿车、一汽股份、长城汽车、长安福特等客户采用寄售的模式，公司在国内租赁第三方仓库存放产品；为保证对福特汽车、克莱斯勒等整车厂商的及时供货，公司在北美租赁了中转仓库，长期存放 2 个月左右供货量的库存商品，并与 Transpak, Inc 签署了服务合同，委托其对产品提供存储、检查、重新包装等服务，按包装商品数量和人工工时进行结算。

报告期各期，发行人仓储费用的构成如下表所示：

单位：万元

项目	**2020 年 1-6 月**	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内仓储费	**11.33**	28.84	27.51	8.88
国外仓储费	**319.79**	979.50	998.89	623.79
合计	**331.12**	1,008.34	1,026.40	632.67

报告期，公司共计租赁的中转仓库共计12处，仓库提供商与发行人均不存在

关联关系。报告期各期中转仓库总面积、数量、分布地域情况，仓库提供商的具体名称、收费标准及收费金额具体如下：

单位：万元

序号	终端客户	仓库名称	面积	仓库提供商	分布地域	收费标准	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	福特汽车、克莱斯勒、特斯拉	TRANSPAK INC	无约定	TRANSPAK INC	34400 Mound Road, Sterling Heights Ml 48310	按不同的包装规格收费，如福特在 0.09-0.7 美元、特斯拉 0.0252 美元，克莱斯勒在 0.09-0.23 美元	319.79	979.50	998.89	623.79
2		TRANSPAK INC	无约定	TRANSPAK INC	6460 West Maple Road, Schwartz Creek, Ml 48473	按不同的包装规格收费，如福特在 0.07-0.23 美元、特斯拉 0.0252 美元，克莱斯勒在 0.09-0.23 美元				
3	长安福特	储通物流	50 平方米	重庆储通物流有限公司	重庆市渝北区回兴工业园区翠萍路	每平米 50 元，长安福特每个零件配送物流费用 0.7 元，每月总费用在 3000 元（含税价）以内，按 3000 元结算，在 3000 元以上，按实际结算	-	-	0.65	3.44
4		民生物流	无约定	重庆长安民生物流股份有限公司	重庆市科技产业园 A 区 28 号（两个工厂）	按配送长安福特产品个数计算，轮毂中心盖 0.05 元/件，轮毂大盘 0.75 元/件最低 2000 元(含税价）	2.42	3.24	6.11	-
5		日精	无约定	杭州日精物流有限公司	汉州是萧山区临江街道 A6-1	当月入库零件数量*0.05 元（不含税价）	0.61	-	-	-
6	长城汽车	保定伍洲	无约定	保定市五洲轮胎销售服务有限公司	河北省保定市莲池区四平庄南市区五侥乡轮胎厂	配送长城产品个数*含税价 0.08 元	-	4.79	6.92	5.44
7		徐水五洲	无约定	保定市五洲轮胎销售服务有限公司	河北省保定市新市区乐凯大街怀北二环交叉处	配送长城产品个数*含税价 0.08 元				

8		利国五洲	无约定	利国五洲汽车部品组装（天津）有限公司	天津市经济开发区光华街 58 号	配送长城产品个数*含税价 0.08 元	2.09	4.72	1.54	-
9		天宇物流	无约定	清苑县天宇运输有限公司	保定市南二环农大科技市场东门南行 500 米天宇物流	配送长城产品个数计算，钢轮装饰罩 0.7 元/个，左右昼间行驶灯堵盖 0.15 元/个（含税价）	0.33	5.60	-	-
10	一汽集团	敏达物流	60 平方米	长春市敏达物流服务有限公司	吉林省长春市朝阳区瑞鹏路 1288 号	9000/月（含税价）	5.24	10.49	6.12	-
11		天诚物流	无约定	长春天诚物流有限公司	吉林省长春市高新区创意路 2555 号	按配送个数计算*含税价 0.24 元	-	-	6.17	-
12		一汽物流	无约定	一汽物流（成都）有限公司	四川省成都市龙泉驿经济开发区南四路 299 号	单个零件 0.022 元（含税价）	0.63	-	-	-
合计							331.11	1,008.34	1,026.40	632.67

”

（二）说明仓储费与包装商品数量的匹配性，报告期内仓储费 2018 年大幅增长的原因及合理性

1、仓储费与包装商品数量的匹配性

报告期各期，发行人仓储费用的构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内仓储费	11.33	28.84	27.51	8.88
国外仓储费	319.79	979.50	998.89	623.79
合计	**331.12**	**1,008.34**	**1,026.40**	**632.67**

国外仓储费主要系寄存在美国 TRANSPAK INC 的产品储存费，由于寄存在 TRANSPAK INC 仓库的商品在领用前，仓库人员会拆箱、检查、重新包装，然后再发出领用，所以包装商品数量与领用数量及销售数量相等。TRANSPAK INC 的仓储费与销量进行匹配如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国外仓储费(人民币万元)	319.79	979.50	998.89	623.79
国外营业收入（剔除模具收入和客户自提运输）	4,521.73	13,816.13	11,918.41	10,222.55
仓储费占收入比例	7.07%	7.09%	8.38%	6.10%
国外仓储费（万美元）	45.28	141.61	150.48	93.04
销量（万个）	371.26	1,239.38	1,367.71	1,061.35
单位产品仓储费（美元）	0.12	0.11	0.11	0.09

注：上述销量仅包括福特、克莱斯勒、特斯拉。

2、2018 年仓储费大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司单位产品仓储费与销量具有匹配性，2018 年仓储费较 2017 年大幅增长，主要原因是 2018 年公司从境外中转仓销售的产品数量较 2017 年增加了 28.87%，中转仓服务商收费与包装数量相关，所以对应仓储费增加。同时 2017 年公司与境外中转仓服务商 TRANSPAK INC 首次合作，过渡期间仓储费用支出较低，以及 2017 年销售小体积的轮毂中心盖产品占比较高，因此 2017 年单位产品仓储费低于 2018 年。

五、披露销售费用中服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额，结合相关合同主要条款定量分析相关服务费是否与发行人相关产品销量挂钩，两者是否具有匹配性；管理费用中咨询服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额，2018 年相比 2017 年大幅下降的原因；

（一）披露销售费用中服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额，结合相关合同主要条款定量分析相关服务费是否与发行人相关产品销量挂钩，两者是否具有匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用分析”之“④ 服务费”中补充披露以下内容，其中具体收费费率（即下表中的有关比例、单价等）已经申请豁免披露：

“④ 服务费

报告期内，发行人销售费用中服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额具体如下：

单位：万元

期间	序号	交易对象	金额	占比	具体业务
2020 年 1-6 月	1	秦皇岛戴来企业管理咨询有限公司	103.47	44.55%	主要为根据一汽集团开票金额的固定比例计提的服务费
	2	BIZON GLOBAL CO.,LTD.	101.31	43.62%	韩国现代的商务服务费，根据每个月对方的工作量进行收费
	3	BestMold	15.05	6.48%	日本商务服务费，每个月固定金额
	4	广州元航航空科技有限公司	10.72	4.61%	主要负责通用产品的报关出口，根据年出口报关金额确定一定比例，按每月出口报关金额*比例收取年代理服务费
	合计		230.55	99.27%	
2019 年	1	秦皇岛戴来企业管理咨询有限公司	260.17	56.94%	主要为根据一汽集团开票金额的固定比例计提的服务费
	2	BIZON GLOBAL CO.,LTD.	111.70	24.44%	韩国现代的商务服务费，根据每个月对方的工作量进行收费
	3	广州元航航空科技有限公司	52.50	11.49%	主要负责通用产品的报关出口，根据年出口报关金额确定一定比例，按每月出口报关金额*比例收取年代理服务费

	4	BestMold	30.00	6.57%	日本商务服务费，每个月固定金额
	合计		454.36	99.43%	
2018 年	1	秦皇岛戴来企业管理咨询有限公司	142.80	41.28%	主要为根据一汽集团开票金额的固定比例计提的服务费
	2	广州元航航空科技有限公司	85.52	24.72%	主要负责通用产品的报关出口，按每月出口报关金额*固定比例收取年代理服务费
	3	BIZON GLOBAL CO.,LTD.	83.41	24.11%	韩国现代的商务服务费，根据每个月对方的工作量进行收费
	4	BestMold	30.00	8.67%	日本商务服务费，每个月固定金额
	合计		341.73	98.79%	
2017 年	1	中国航空技术广州有限公司	223.69	41.07%	主要负责通用产品报关，按每月出口报关金额*固定比例收取年代理服务费
	2	秦皇岛戴来企业管理咨询有限公司（注）	138.69	25.46%	主要为根据一汽集团开票金额的固定比例计提的服务费
	3	BIZON GLOBAL CO.,LTD.	76.30	14.01%	韩国现代的商务服务费，根据每个月对方的工作量进行收费
	4	深圳市道易汽车零部件有限公司	68.86	12.64%	对长安福特（重庆、哈尔滨）、江铃福特、长安福特（杭州）、长安马自达的服务费，按数量*单个数量的服务费单价确定
	合计		507.55	93.18%	

注：2017 公司根据约定一次性计提了当年及补提了以前年度一汽集团销售相关的服务费，实际款项于 2018 年支付。

报告期内，发行人销售费用中的服务费主要包括代理报关出口费用、商务服务费等，报告期公司严格按照和相关合作方约定的合同条款计提服务费，服务费的变动趋势与公司产品销量相匹配。”

（二）管理费用中咨询服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额，2018 年相比 2017 年大幅下降的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（2）管理费用分析”之“① 咨询服务费”中修改并补充披露以下内容：

“报告期内，发行人管理费用中10万以上咨询服务费的具体业务内容、交易对象及对应金额明细如下：

单位：万元

期间	序号	交易对象	金额	占比	业务内容
2020 年 1-6 月	1	广发证券股份有限公司	30.00	30.40%	IPO 顾问费
	2	北京市金杜律师事务所上海分所	15.00	15.20%	境内上市律师费
		合计	45.00	45.60%	
2019 年	1	广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)	56.60	30.41%	审计费
	2	南京证券股份有限公司	50.00	26.86%	IPO 辅导费
	3	广州益之恒信息科技有限公司	37.21	19.99%	政府补助申报费
		合计	143.81	77.26%	
2018 年	1	广州益之恒信息科技有限公司	62.69	36.33%	政府补助申报费
	2	广发证券股份有限公司	50.00	28.98%	辅导费
	3	广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)	37.74	21.87%	审计费
	4	深圳深投研顾问有限公司	11.32	6.56%	可研报告
		合计	161.74	93.75%	
2017 年	1	COVINGTONADVISORS	361.66	46.41%	海外收购财务顾问
	2	Price waterhouse coopers,LLP	166.30	21.34%	海外收购财务尽调
	3	北京市君合（广州）律师事务所	68.50	8.79%	律师费
	4	广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)	66.04	8.47%	审计费
	5	DOERENMAYHEWANDCO.,P.C	38.68	4.96%	海外收购财务顾问
	6	PMENVIRONMENTALINC	22.35	2.87%	海外收购环评尽调
	7	Bodman PLC	19.63	2.52%	海外收购人员尽调
	8	深圳深投研顾问有限公司	14.15	1.82%	可研报告
		合计	757.31	97.18%	

咨询服务费主要是发行人委托第三方中介发生的咨询费、审计费、律师费等相关支出。**2018 年相比 2017 年大幅下降，主要系发行人**为进一步提高北美市场的份额，减少运输和仓储成本，发行人计划在美国当地收购相关零部件企业，2017 年公司委托 COVINGTON ADVISORS、PRICE WATERHOUSE COOPERS, LLP 等中介机构对相关标的进行了尽职调查、审计评估等工作，累计发生咨询费用 622.13 万元，导致当年咨询服务费占管理费用的比重达 19.88%。”

六、结合不同研发项目中直接材料消耗情况，披露直接材料波动的原因；检测费的具体内容、交易对象及金额情况，分析报告期内检测费逐年增长的原因及合理性。

（一）结合不同研发项目中直接材料消耗情况，披露直接材料波动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（3）研发费用分析”中补充披露以下内容：

“1)直接材料波动的原因分析

报告期，公司研发费用直接材料金额分别为370.21万元、357.26万元、343.85万元及121.74万元，占研发费用比例略有下降。2017年至2019年公司研发队伍逐年扩大，研发费用中职工薪酬的总额和占比呈上升趋势，导致直接材料占比略有下降。报告期公司单个研发项目的平均投料为38.49万元，但由于公司研发项目包括了新产品研发和生产工艺改进研发，不同项目的材料投入差异较大，如2017年立项的“卡簧全自动焊接工艺的开发”项目主要是工艺改进不需要进行直接材料投入，而2019年公司针对小型轮毂装饰件的安装结构的新项目“新型多用途高性能汽车轮毂装饰件安装工艺的研发”进行研发立项，该项目涉及汽车轮毂装饰件产品规格较多，投入的直接材料共计136.88万元。2017年至2019年公司研发费用直接材料总金额相对稳定，2020年1-6月，公司在研项目为8个，其中新立项项目为4个，受疫情影响，研发进度推迟，导致研发费用直接材料金额明显下降。因此，报告期公司研发费用中直接材料波动合理。”

（二）检测费的具体内容、交易对象及金额情况，分析报告期内检测费逐年增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）各利润项目及影响因素分析”之“1、期间费用分析”之“（3）研发费用分析”中补充披露以下内容：

“2)检测费用逐年增加的原因分析

报告期内，发行人检测费用逐年增加，发行人检测费的具体内容、交易对象及金额的具体明细如下：

单位：万元

期间	序号	交易对象	金额	占比	检测内容
2020 年 1-6 月	1	INDEPENDENT TEST SERVICES	48.39	81.02%	物理实验检测
	2	KAWAGUCHI PROFESSIONAL ENGINEEROFFICE	3.29	5.51%	毫米雷达波等检测
	3	其他	8.04	13.47%	耐高温、禁用物质等检测
	合计		59.73	100.00%	
2019 年度	1	INDEPENDENT TEST SERVICES	82.30	56.51%	物理实验检测
	2	通标标准技术服务有限公司广州分公司	29.29	20.11%	光谱分析、碎石冲击等检测
	3	其他	34.04	23.38%	耐光老化、禁用物质等检测
	合计		145.63	100.00%	
2018 年度	1	INDEPENDENT TEST SERVICES	62.78	54.80%	物理实验检测
	2	威凯检测技术有限公司	31.39	27.40%	重金属限用物质、禁用物质等检测
	3	其他	20.40	17.81%	盐雾试验、涂层性能等检测
	合计		114.57	100.00%	
2017 年度	1	INDEPENDENT TEST SERVICES	17.87	53.85%	物理实验检测
	2	威凯检测技术有限公司	9.15	27.58%	循环腐蚀、禁用物质等检测
	3	其他	6.16	18.57%	耐久性、器材校准等检测
	合计		33.19	100.00%	

报告期内，发行人检测费主要系INDEPENDENT TEST SERVICES为公司提供的检测服务，金额分别为17.87万元、62.78万元、82.30万元及48.39万元，占当期检测费的比例分别为53.85%、54.8%、56.51%和81.02%，是导致公司检测费逐年上涨的主要原因。

INDEPENDENT TEST SERVICES主要针对公司销售克莱斯勒产品进行物理实验检测，主要通过热循环测试、跌落测试、比利时刹车实验等物理实验，检测汽车装饰件产品性能是否达到设计要求。报告期内，公司与克莱斯勒加深轮毂装饰盖同步开发项目的合作，委托INDEPENDENT TEST SERVICES检测克莱斯勒产品的项目需求逐年增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
INDEPENDENT TEST SERVICES 检测费	48.39	82.30	62.78	17.87
检测项目（个）	10	26	16	3

”

七、说明报告期内发行人期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况。

（一）报告期内发行人期间费用的归集的准确性

保荐机构、申报会计师核查情况主要执行以下核查程序：

1、取得发行人报告期内间费用构成明细表，对各期的期间费用明细进行分析比较，分析其在报告期内发生变化的原因；

2、对发行人相关人员进行访谈，了解期间费用中各明细项目的性质，与收入规模变动的关系，及其波动原因；

3、基于成本费用细节性测试，关注公司是否通过将应计入生产成本的支出计入期间费用，或将应计入期间费用的支出计入生产成本等手段调节生产成本和期间费用。

（二）不存在漏记或者跨期确认的情形

保荐机构、申报会计师核查情况主要执行以下核查程序：

1、对期间费用进行截止测试，查看期初期末发生费用的原始凭证，核查是否存在跨期费用的情况；

2、核查期末长期挂账的大额预付账款、其他应收款等及其成因，核查是否存在推迟确认费用的情况。

（三）不存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况

保荐机构、申报会计师核查情况主要执行以下核查程序：

1、分析报告期内期间费用的变化情况，是否存在异常波动、减少情况；

2、获取发行人的关联方清单，取得了本公司的持股 5%以上的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他关联方出具的在报告期

内不存在代本公司支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向公司提供经济资源情形的承诺函；

3、对发行人主要供应商、服务商等进行走访和函证程序，核查是否与发行人存在关联关系，是否存在关联方代承担费用的情况；

4、查询国家企业信用信息公示系统、天眼查网站（https://www.tianyancha.com/），核查主要供应商、服务商是否与发行人存在关联关系；

5、核查控股股东、实际控制人、董监高、主要财务人员、出纳的主要银行流水，核查是否存在大额异常支出情况。

（四）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人期间费用的归集是准确、完整，不存在漏记或者跨期确认的情形，不存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师通过访谈、查阅文件、对比分析、分析性复核等核查方式进行了核查，具体核查程序如下：

1、了解发行人与期间费用、资金支付相关的内部控制，对资金支付的授权与审批、费用报销的审批等关键控制点进行运行有效性测试；

2、获取报告期发行人期间费用明细，复核加计数是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对；

3、分析发行人期间费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，分析其合理性；

4、了解销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、薪资构成等要素，对期间费用中的人力成本实施实质性分析程序；分析人员工资总额、平均工资在报告期的波动；

5、获取运杂费、仓储费、报关费、服务费以及咨询服务费的相关合同和月度对账单，分析相关费用的波动，检查发行人相关费用的变动趋势与收入规模、产品销量、发货数量的变动趋势的一致性；

6、对主要运输业务提供商、主要报关代理服务商、主要仓库提供商以及大额咨询服务商进行访谈，核查相关的业务情况是否与发行人一致，核查是否与发行人存在关联关系；

7、对主要运输业务提供商、主要报关代理服务商、主要仓库提供商、服务提供商以及大额咨询服务商进行发函，核查相关的业务情况是否与发行人一致；

8、查询国家企业信用信息公示系统、天眼查网站（https://www.tianyancha.com/），核查主要运输业务提供商、主要报关代理服务商、主要仓库提供商以及服务费提供商的股东是否与发行人存在关联关系；

9、将发行人的期间费用率与同行业上市公司期间费用率相比，分析是否合理，检查发行人期间费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性；

10、查阅了公司《技术部管理制度》等内部控制制度文件，了解研发相关内部控制制度并执行了穿行测试，检查研发费用归集、分配及核算的控制是否设计有效且得到执行；获取并查阅发行人《项目立项书》、《项目验收报告》等研发项目过程相关的资料，检查流程资料，核查研发项目进度；获取并检查研发费用归集明细，分析其合理性；

11、对发行人期间费用进行抽样细节测试以及截止性测试。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人期间费用的人员奖金与绩效具有匹配性，发行人相关工资薪酬水平与同地区同行业对比，不存在异常，具有合理性。

2、报告期发行人运输费用与收入规模、发货数量及销售区域相匹配；报告期发行人的销售模式、运费承担方式未发生变化，发行人的运费承担模式符合行业惯例；发行人 2019 年运输费用增加主要是海外承担运费的对应的销售数量的增加以及对克莱斯勒发货的数量中体积较大的产品占比提高，具有合理性。

3、发行人报关费与报告期外销收入规模、销量具有匹配性，报告期内报关费用存在较大波动主要系受到外销收入金额增加以及加征关税的影响，具有合理性。

4、发行人仓库提供商与发行人不存在关联关系。发行人仓储费与销量具有匹配性，2018 年仓储费大幅增长主要原因是 2018 年发行人从境外中转仓销售的产品数量较 2017 年增加了 28.87%，中转仓服务商按件收费，所以对应仓储费增加，具有合理性。

5、发行人的销售服务费变动主要系受到相关代理费率变动以及部分服务费系固定费用所影响，具有合理性。

6、发行人计划在美国当地收购相关零部件企业，2017 年委托相关中介机构对标的进行尽职调查并支付了相关咨询费用，导致 2018 年管理服务费用咨询费用较 2017 年大幅降低。

7、报告期发行人研发费用直接材料波动合理；报告期公司与终端客户同步研发的项目数量增加，导致公司委托第三方公司进行检测的费用增加，公司检测费逐年增加具有合理性。

8、发行人报告期内期间费用归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，不存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况。

19.关于应收账款

申报材料显示，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 7,471.62 万元、9,175.54 万元和 9,794.60 万元，应收账款余额占当年营业收入的比例分别为 23.02%、26.98%、26.07%。公司报告期内应收账款账龄集中在一年以内，前五大应收账款客户中包括上海庭灏贸易商行、上海杰康贸易商行、上海瑜珩贸易商行。报告期各期，发行人对 DAG 应收账款的金额分别为 1,365.73 万元、2,985.89 万元和 3,249.26 万元，报告期内逐年增长。

请发行人：

（1）结合报告期内主要客户赊销政策、信用期及执行情况、授信额度管理、信用政策变化的具体情况，分析并披露报告期内应收账款波动的原因及合理性，

是否存在放宽信用政策获得收入增长的情形，并据此说明并披露发行人对 DAG 的应收账款增加的原因；

（2）说明并披露应收账款账龄计算的准确性，报告期内是否存在应收票据与应收账款相互转换的情形，是否存在通过第三方公司回款（如各类贸易商行）进行冲抵的方式调节应收账款账龄的情形；

（3）披露公司各期末逾期应收账款情况及期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比，定量分析并披露新冠疫情及中美贸易摩擦对应收账款回款的影响，结合长春一汽富维高新汽车饰件有限公司过往的回款情况，说明对该公司的坏账准备计提是否谨慎，结合前述情况分析并披露应收账款坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内主要客户赊销政策、信用期及执行情况、授信额度管理、信用政策变化的具体情况，分析并披露报告期内应收账款波动的原因及合理性，是否存在放宽信用政策获得收入增长的情形，并据此说明并披露发行人对 DAG 的应收账款增加的原因；

（一）结合报告期内主要客户赊销政策、信用期及执行情况、授信额度管理、信用政策变化的具体情况，分析并披露报告期内应收账款波动的原因及合理性，是否存在放宽信用政策获得收入增长的情形

1、结合报告期内主要客户赊销政策、信用期及执行情况、授信额度管理、信用政策变化的具体情况

报告期内，发行人主要客户赊销政策、信用期、结算周期情况，具体情况详见本反馈回复问题 8 之“四、（二）对比其他客户，发行人对 DAG 的信用政策、结算政策和质保政策”。

2、分析并披露报告期内应收账款波动的原因及合理性，是否存在放宽信用政策获得收入增长的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务

状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（3）应收账款”之“①应收账款分析”中修改并补充披露以下内容：

“报告期各期末，公司应收账款主要指标如下：

单位：万元

项目	**2020.6.30**	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	**13,230.29**	9,794.60	9,175.54	7,471.62
坏账准备余额	**681.19**	506.31	460.31	373.76
应收账款账面价值	**12,549.10**	9,288.29	8,715.23	7,097.86
占流动资产的比例	**43.76%**	29.60%	29.06%	27.11%
营业收入	**14,819.60**	37,563.37	34,008.32	32,458.68
应收账款余额占当期营业收入比例	**89.28%**	26.07%	26.98%	23.02%
应收账款周转率（次）	**1.29**	3.96	4.09	3.75

报告期内，发行人并没有专门对主要客户设定授信额度，均系根据制定的信用政策进行应收账款管理。报告期内，发行人对主要客户的信用政策并未发生变化。

2017-2019年度，发行人应收账款周转率分别为3.75次/年、4.09次/年和3.96次/年，应收账款余额整体均在公司信用政策范围内，并不存在放宽信用政策获得收入增长的情况。2020年1-6月公司应收账款周转率降为1.29次/半年，主要原因是受新冠疫情影响，公司国外客户如DAG尚未完全恢复正常上班，内部审批流程延期。”

（二）说明并披露发行人对 DAG 的应收账款增加的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（3）应收账款”之“③应收账款主要单位”中补充披露以下内容：

“1）DAG应收账款增加的原因分析

报告期各期末公司对DAG的应收账款余额、销售收入及应收账款周转天数如下表所示：

单位：万元

项目	2020.06.30/2020年1-6月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度	2017.12.31/2017年度
期末应收账款余额	6,000.41	3,249.26	2,985.89	1,365.73
最后一个季度收入	1,540.05	4,256.02	4,743.43	2,601.53
主营业务收入	6,050.26	19,052.95	17,221.83	15,542.48
应收账款余额占主营业收入比例	99.18%	17.05%	17.34%	8.79%
对应的应收账款周转天数	139.50	59.72	46.11	59.49

2017年至2019年，发行人对DAG的应收账款余额逐年增加，主要是随着公司与终端客户同步研发的项目逐渐量产，公司对DAG的销售规模逐年增加。2017年至2019年，DAG的回款情况较好，对应的应收账款周转天数分别是59.49、46.11天、59.72天，保持相对稳定。

2020年1-6月受新冠疫情影响，公司主要终端客户自2020年3月陆续关闭工厂，尽管自5月下旬起陆续复工，但DAG部分员工仍处于远程办公状态，影响其内部资金付款流程，导致2020年上半年对应的应收账款周转天数提高至139.5天。公司和DAG约定，销售给福特汽车、克莱斯勒、特斯拉的产品自发往整车厂之日起90天内回款，销售给通用汽车的产品自离港之日起150天内回款，因此DAG对公司回款仍处于约定的回款周期内，截至本招股说明书签署之日，公司已收到DAG回款4,499.84万元。”

二、说明并披露应收账款账龄计算的准确性，报告期内是否存在应收票据与应收账款相互转换的情形，是否存在通过第三方公司回款（如各类贸易商行）进行冲抵的方式调节应收账款账龄的情形；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（3）应收账款”之“②应收账款账龄及坏账准备计提分析”中修改并补充披露以下内容：

“1）应收账款账龄计算的准确性

报告期内，公司应收账款形成的时点与销售收入确认时点一致，根据销售收入确认的时点开始计算应收账款账龄。具体对于同一开票客户每笔应收账款，按照先发生先收回的原则，对应收账款的账龄进行统计，不同开票客户之间即使是同一控制下，也不会相互冲抵。

……

报告期内，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款账龄分布情况和坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

时间	账龄	应收账款金额	比例	坏账准备	计提比例/预期信用损失率	应收账款账面价值
2020.06.30	**1 年以内**	**13,018.16**	**98.40%**	**604.76**	**4.65%**	**12,413.40**
	1-2 年	**193.30**	**1.46%**	**57.60**	**29.80%**	**135.70**
	2-3 年	**15.83**	**0.12%**	**15.83**	**100.00%**	**-**
	3-4 年	**3.00**	**0.02%**	**3.00**	**100.00%**	**-**
	合计	**13,230.29**	**100.00%**	**681.19**	**5.15%**	**12,549.10**
2019.12.31	1 年以内	9,638.07	98.41%	447.74	4.65%	9,190.33
	1-2 年	139.54	1.42%	41.58	29.80%	97.96
	2-3 年	13.99	0.14%	13.99	100.00%	-
	3-4 年	3.00	0.03%	3.00	100.00%	-
	合计	9,794.60	100.00%	506.31	5.17%	9,288.29
2018.12.31	1 年以内	9,156.88	99.80%	457.84	5.00%	8,699.04
	1-2 年	15.65	0.17%	1.57	10.00%	14.09
	2-3 年	3.00	0.03%	0.90	30.00%	2.10
	合计	9,175.54	100.00%	460.31	5.02%	8,715.23
2017.12.31	1 年以内	7,468.05	99.95%	373.40	5.00%	7,094.65
	1-2 年	3.57	0.05%	0.36	10.00%	3.21
	合计	7,471.62	100.00%	373.76	5.00%	7,097.86

注：2019 年 **12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日**公司按账龄组合预期信用损失率计提坏账准备。

报告期各期末，公司应收账款账龄较短，账龄一年以内的占比分别为 99.95%、99.80%、98.41%、**98.40%**，账龄结构较好，符合公司销售结算模式和应收账款信用政策。

……

2）不存在应收票据与应收账款相互转换的情形

报告期内，对于应收银行承兑票据，公司按照实际收到具体票据日期开始计算账龄；对于应收商业承兑汇票，公司按照原应收账款确认日起连续计算应收商业承兑汇票的账龄。

报告期内，公司应收票据均系基于真实业务发生，不存在应收票据到期收不回而转到应收账款的情况。

3）不存在通过第三方公司回款（如各类贸易商行）进行冲抵的方式调节应收账款账龄的情形

报告期内，应天津戴卡要求，公司对其销售产品通过其指定的贸易商行进行结算，具体形式为发行人根据天津戴卡的要求与相关贸易企业签订具体的购销合同（即销售订单），在发行人与天津戴卡完成月度对账后，发行人与相关指定的贸易企业进行开票结算，之后该贸易企业根据购销合同约定的价格和信用期向发行人支付销售货款。对应回款单位与签订经济合同方、开票方均一致，且各贸易企业均在信用期内按时回款，报告期内未发生串户或坏账情况，上述合作回款不属于第三方回款。

发行人严格按照对于同一开票客户每笔应收账款，按照先发生先收回的原则，对应收账款的账龄进行统计；公司不存在通过第三方公司回款进行冲抵的方式调节应收账款账龄。”

三、披露公司各期末逾期应收账款情况及期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比，定量分析并披露新冠疫情及中美贸易摩擦对应收账款回款的影响，结合长春一汽富维高新汽车饰件有限公司过往的回款情况，说明对该公司的坏账准备计提是否谨慎，结合前述情况分析并披露应收账款坏账准备计提的充分性。

（一）披露公司各期末逾期应收账款情况及期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（3）应收账款”之“④应收账款逾期情况”中补充披露以下内容：

“报告期内，公司各期末逾期应收账款具体情况如下：

单位：万元

类别	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内	12,316.24	93.09%	9,563.22	97.64%	9,082.84	98.99%	7,462.35	99.88%
信用期外	914.05	6.91%	231.38	2.36%	92.70	1.01%	9.27	0.12%
合计	13,230.29	100.00%	9,794.60	100.00%	9,175.54	100.00%	7,471.62	100.00%

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为0.12%、1.01%、2.36%、6.91%，占比较小。2020年6月末占比较高，主要系受疫情影响，部分客户内部审批时间较长等因素导致付款延迟。

报告期内，发行人逾期的主要客户、逾期金额及期后回收情况具体如下：

单位：万元

时间	主要逾期客户	逾期应收款		期后回款金额及占比							
				期后半年		半年至一年		一年至两年		两年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020.06.30	长春一汽富维高新汽车饰件有限公司	275.65	30.16%	158.69	57.57%	-	-	-	-	-	-
	中国第一汽车股份有限公司	277.87	30.40%	263.11	94.69%	-	-	-	-	-	-
	广州小鹏汽车科技有限公司	212.48	23.25%	122.06	57.45%	-	-	-	-	-	-
	合计	766.01	83.80%	543.86	71.00%	-	-	-	-	-	-
2019.12.31	长春一汽富维高新汽车饰件有限公司	228.32	98.68%	-	-	158.69	69.50%	-	-	-	-
2018.12.31	长春一汽富维高新汽车饰件有限公司	87.63	94.54%	-	-	-	-	87.63	100.00%	-	-
2017.12.31	安徽江淮汽车集团股份有限公司	6.27	67.61%	5.00	79.74%	1.27	20.26%	-	-	-	-

注：期后情况统计至 2020 年 11 月 17 日。

报告期内，发行人应收账款期后回收情况具体如下：

单位：万元

时间	应收账款余额	期后回款金额及占比									
		期后半年		半年至一年		一年至两年		两年以上		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020.06.30	13,230.29	10,115.76	76.46%	-	-	-	-	-	-	10,115.76	76.46%
2019.12.31	9,794.60	8,814.94	90.00%	655.71	6.69%	-	-	-	-	9,470.65	96.69%
2018.12.31	9,169.73	8,865.07	96.68%	148.26	1.62%	-	-	-	-	9,013.33	98.29%
2017.12.31	7,471.62	7,425.79	99.39%	27.08	0.36%	1.82	0.02%	-	-	7,454.69	99.77%

注：期后情况统计至 2020 年 11 月 17 日。

报告期各期末，公司应收账款回款情况较好，2017年末、2018年末及2019

年末，半年内回款率均达90%以上。”

（二）结合长春一汽富维高新汽车饰件有限公司过往的回款情况，说明对该公司的坏账准备计提是否谨慎

报告期内，长春一汽富维高新汽车饰件有限公司（以下简称“富维高新”）过往回款情况及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初余额	270.87	151.50	348.25	-
销售金额(含税)	16.74	119.37	137.57	359.11
回款金额	-	-	334.32	10.86
应收账款余额	287.62	270.87	151.50	348.25
坏账准备	75.25	60.47	8.27	17.41

发行人与富维高新自 2017 年 6 月开始合作，目前合作已超过三年，主要向发行人采购汽车标识装饰件。公司为一汽轿车奔腾系列汽车提供汽车车身前后标，产品前期的研发、质量标准、产品价格等所有的商务条款均与一汽轿车协商签订，富维高新是一汽轿车奔腾系列的零件供应商，一汽轿车要求发行人将对应的车身前后标发往富维高新装配，并直接和富维高新结算。鉴于此，公司需要按照富维高新的要求与其另行单独签订书面供货及价格协议。

公司于 2018 年开始向富维高新供应奔腾系列的车身装饰件，根据公司与其约定，需在价格协议签订后方能开具发票，富维高新在收到公司发票后 90 天内支付发行人货款，鉴于富维高新合同签订的内部流程较长，导致上述产品对应的销售款项一直未能收回，公司已于 2020 年 6 月开具发票，对应产品单价与公司确认收入的价格一致，根据对方的回款计划，公司已于 2020 年 10 月收到富维高新银行承兑汇票 158.69 万元，预计于 2020 年 12 月收回剩余款项。

富维高新是上市公司一汽富维（600742）的子公司，资信较好，报告期发行人对其应收账款账龄较长与其公司内部结算流程有关，公司按预期信用损失率对其计提坏账准备，截至 2020 年 6 月 30 日，累计计提坏账准备 75.25 万元，计提谨慎。

（三）结合前述情况分析并披露应收账款坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务

状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（3）应收账款”之“②应收账款账龄及坏账准备计提分析”中修改并补充披露以下内容：

“公司产品的终端客户主要是通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、韩国现代、一汽集团、中信戴卡等国内外知名整车厂商或其一级供应商，客户信用较好，且和发行人保持长期合作关系，其应收账款形成的坏账风险较低，**公司报告期内未发生过坏账冲销的情况。**

截至 **2020 年 6 月 30 日**，同行业可比公司的应收账款坏账计提比例如下：

账龄	常熟汽饰	新泉股份	钧达股份	岱美股份	发行人
1 年以内	-	5.00%	5.00%	0.50%	4.65%
1-2 年	-	30.00%	10.00%	10.00%	29.80%
2-3 年	-	50.00%	50.00%	30.00%	100.00%
3-4 年	-	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%
4-5 年	-	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%
5 年以上	-	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于 Wind，常熟汽饰基于信用分析特征计提坏账准备

……

公司预期信用损失率与同行业对比，处在合理区间，不存在异常。”

（四）定量分析并披露新冠疫情及中美贸易摩擦对应收账款回款的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（3）应收账款”中“⑤新冠疫情及中美贸易摩擦对应收账款回款的影响”补充披露以下内容：

“⑤新冠疫情及中美贸易摩擦对应收账款回款的影响

1）新冠疫情对应收账款回款的影响

自新冠疫情以来，2020年上半年，我国汽车产销量分别完成1011.2万辆和1025.7万辆，同比分别下降16.8%和16.9%，总体表现好于预期。春节复工后，中国汽车行业也逐渐回复正常产销水平。美国、欧洲新冠疫情集中爆发于2020年3月，3月下旬至5月中旬北美整车厂几乎处于停工状态，于5月下旬起阶段性恢复正常生产。

公司终端客户为国内外知名的汽车整车厂商或一级配套商，客户资质较好，截至2020年6月30日，发行人2019年末的应收账款已回款金额8,814.94万元，占2019年末的应收账款余额的比例为90.00%，回款情况较好，新冠疫情对应收账款回款的影响较小。其中，应收账款余额前五大的主要客户2020年上半年回款的具体情况如下：

单位：万元

类别	客户名称	2019.12.31 期末余额	2020 年 1-6 月回款金额	回款占比
国外	DAG	3,249.26	3,249.26	100.00%
国内	广州戴得汽车零部件有限公司	1,865.26	1,865.26	100.00%
国内	天津戴卡汽车零部件有限公司	911.85	911.85	100.00%
国内	中国第一汽车股份有限公司	701.03	423.16	60.36%
国内	重庆市永川区长城汽车零部件有限公司	416.11	416.11	100.00%

截至本招股说明书签署之日，2020年6月30日应收账款余额前五大的国内外主要客户期后回款的具体情况如下：

单位：万元

类别	客户名称	2020.06.30 期末余额	2020 年 6 月期后回款	回款占比
国外	DAG	6,000.41	4,499.84	74.99%
国内	广州戴得汽车零部件有限公司	2,186.86	2,186.86	100.00%
国内	天津戴卡汽车零部件有限公司	1,143.31	1,143.31	100.00%
国内	中国第一汽车股份有限公司	623.82	263.11	42.18%
国内	中信戴卡股份有限公司	431.35	338.57	78.49%

2）中美贸易摩擦对应收账款回款的影响

公司主要客户DAG及其对应的终端客户均在美国，中美贸易摩擦爆发以来，公司对北美客户销售未受到直接影响，2019年公司对DAG销售收入较2018年增长了10.63%。2018年、2019年DAG对公司的回款速度正常，2020年上半年受新冠疫情影响，DAG未恢复正常上班内部付款流程减慢导致回款速度降低，但仍处于和公司约定的信用期间内。中美贸易摩擦对公司应收账款回款影响较小。”

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师通过访谈、查阅文件、对比分析、分析性复核等核查方式进行了核查，具体核查程序如下：

1、访谈发行人高级管理人员，了解发行人对主要客户的信用政策、结算方式、结算周期，了解应收账款的逾期情况及原因；

2、查阅发行人与主要客户签订的销售合同、应收账款明细账，复核发行人给予主要客户的信用政策及其执行情况；结合应收账款明细复核主要客户的应收账款逾期情况，并获取期后应收账款明细账，抽查付款凭证，检查期后回款情况；

3、获取公司“应收票据备查簿”及应收票据明细账，查验其相关备查簿信息与账面记录信息是否一致；查验票据的开票人或者背书人与公司对应的应收客户是否一致，查验应收账款的增加是否存在应收票据的转回；同时对应收票据借贷方进行查证；

4、对报告期内发行人主要客户的应收账款执行了函证程序，确认应收账款的真实性和准确性；

5、访谈了发行人董事长、董事会秘书，了解发行人持续盈利能力、持续经营能力及新冠疫情及中美贸易摩擦对公司的潜在影响情况；

6、结合应收账款坏账准备计提政策和逾期款项的期后回款情况，与同行业可比公司坏账计提准备政策进行对比，复核坏账准备的计提金额是否准确。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收账款期末余额随销售规模的扩大而增长，发行人不存在放宽信用政策获得收入增长的情形。2017 年至 2019 年发行人对 DAG 的应收账款增加主要原因是销售规模增加，2020 年上半年因疫情影响 DAG 内部审批流程减慢导致对其应收账款持续增长，但总体处于信用周期内。

2、报告期内，发行人应收账款账龄计算准确；不存在应收票据与应收账款相互转换的情形，不存在通过第三方公司回款进行冲抵的方式调节应收账款账的

情形。

3、新冠疫情及中美贸易摩擦对发行人应收账款的回款不存在重大影响。

4、富维高新为上市公司子公司，资质较高，过往回款情况正常；公司对富维高新应收账款账龄较长主要原因是公司供应的奔腾系列装饰件因其内部审批流程较长，导致发行人与其进行开票结算的时间延后，目前发行人已开具发票，进入正常结算周期，发行人对其应收账款坏账准备计提充分。

20.关于存货

申报材料显示：

（1）报告期内，公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品、发出商品、半成品和委托加工物资等。报告期各期末，公司的存货账面价值分别为 4,266.55 万元、4,459.71 万元和 5,385.11 万元。发行人未披露在产品、发出商品的账龄情况。

（2）发行人的发出商品主要为直售客户已签收但未定价结算以及存放于寄售客户仓库尚未领用结算的产品。其中，直售未结算产品主要是已发货签收的产品，但由于直售客户尚未和发行人商定产品价格或者产品年降后价格尚未协商一致，销售单价未确定，因此未确认收入。当发行人和直售客户或者寄售客户商定确认产品价格后，财务开票确认收入并结转产品成本。

（3）发行人原始报表与申报报表存在一定差异，其中一个差异为发行人对存货可变现净值估计不够精准调整计提存货跌价准备。

（4）2019 年末，中介机构对发行人及子公司仓库内原材料、半成品和库存商品进行了盘点，存货盘点存在一定差异，中介机构未说明具体差异情况。

请发行人：

（1）区分直售、寄售，披露报告期各期客户已签收但未定价结算的客户名称、具体发生额、各期末余额，说明客户已签收或已领用但未定价结算对应的合同约定情况，是否存在未签订合同或无订单支撑但已发货的情形，如存在，说明对应主要客户、金额、占比情况及原因，补充分析各主要客户与发行人商定价格或产品年降价格协商周期，是否存在未定价产品按照暂估价确认收入情

形并说明各期暂估与及实际入账金额及差异；

（2）披露存货中发出商品和在途商品的金额及占比；结合公司材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析并披露报告期各期存货中原材料、在产品、发出商品、库存商品、委托加工物资等数量、金额、周转率的合理性；结合经营模式、生产周期及过程，分析并披露存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划相匹配，库存商品占比波动较大是否与同行业可比公司一致；

（3）披露存货各类别的库龄结构，公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异；

（4）分析并披露库存商品报告期各期大幅增长的原因及合理性，结合各期末公司存货库龄情况、产品更新换代周期、以前年度发行人对存货管理质量、计提及补计提情况、整改措施等，定量分析并披露各期末公司存货跌价准备测试情况，计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）对分别存放在发行人及子公司仓库内、境外异地存货、境内异地存货的具体盘点金额、比例、盘点差异的具体情况，说明盘点差异的原因，相关存货盘点程序是否充分，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过盘点程序核实存货账面余额，结合前述情况说明存货监盘程序是否充分，所取得的证据是否支撑相关核查结论；（2）针对发出商品和在途商品执行的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

【回复】

一、区分直售、寄售，披露报告期各期客户已签收但未定价结算的客户名称、具体发生额、各期末余额，说明客户已签收或已领用但未定价结算对应的合同约定情况，是否存在未签订合同或无订单支撑但已发货的情形，如存在，说明对应主要客户、金额、占比情况及原因，补充分析各主要客户与发行人商定价格或产品年降价格协商周期，是否存在未定价产品按照暂估价确认收入情形并说明各期暂估与及实际入账金额及差异；

（一）区分直售、寄售，披露报告期各期客户已签收但未定价结算的客户名称、具体发生额、各期末余额

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“① 存货构成及变动情况分析”之“3）库存商品和发出商品构成内容和变动分析”中补充披露以下内容：

“A.已签收但未定价结算的发出商品

报告期内，发行人不存在寄售客户已签收但未定价结算情况，发行人存在直售客户已签收但未定价结算的情况，主要系与广州戴卡等直售客户对产品的价格尚未协商一致所导致，具体情况如下：

单位：万元

客户	2017.01.01	本期增加	本期结算	2017.12.31
广州戴得汽车零部件有限公司	105.05	363.75	97.43	371.37
其他	13.07	10.71	1.09	22.69
合计	118.12	374.46	98.52	394.06
客户	2017.12.31	本期增加	本期结算	2018.12.31
广州戴得汽车零部件有限公司	371.37	33.95	362.41	42.91
其他	22.69	4.34	0.99	26.05
合计	394.06	38.29	363.39	68.96
客户	2018.12.31	本期增加	本期结算	2019.12.31
广州戴得汽车零部件有限公司	42.91	123.51	21.94	144.49
其他	26.05	19.59	2.98	42.66
合计	68.96	143.11	24.92	187.15
客户	2019.12.31	本期增加	本期结算	2020.06.30
广州戴得汽车零部件有限公司	144.49	106.86	121.41	129.94

中信戴卡股份有限公司	-	74.83	-	74.83
其他	42.66	24.10	2.78	63.99
合计	187.15	205.79	124.19	268.75

报告期各期末，上述金额占发行人存货金额较小，且不存在长期未结算的情形。截至到招股说明书签署之日，2020年6月末直售未结算存货中已结转213.32万元，占比79.37%。”

（二）说明客户是否存在已签收或已领用但未定价结算对应的合同约定情说明客户已签收或已领用但未定价结算对应的合同约定情况，是否存在未签订合同或无订单支撑但已发货的情形，如存在，说明对应主要客户、金额、占比情况及原因

报告期内，发行人客户已签收或已领用但未定价结算的产品均根据与客户约定的订货计划进行发货，不存在未签订合同或无订单支撑但已发货的情形。

（三）补充分析各主要客户与发行人商定价格或产品年降价格协商周期，是否存在未定价产品按照暂估价确认收入情形并说明各期暂估与及实际入账金额及差异

报告期内，发行人主要客户的年降具体情况详见本反馈回复问题“13.关于营业收入”之“三、披露发行人产品是否存在年降情形，结合报告期内主要客户的年降幅度、年降周期、年降具体车型等进一步定量分析并披露主要客户年降政策对发行人经营业绩的影响”。

发生年降情况的主要客户中，存在已签收但未定价结算的客户为广州戴得汽车零部件有限公司，公司与其商定价格或产品年降价格协商周期一般系 6-12 个月，不存在长期未结算的情形。

报告期内，发行人不存在未定价产品按照暂估价确认收入情形。

二、披露存货中发出商品和在途商品的金额及占比；结合公司材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析并披露报告期各期存货中原材料、在产品、发出商品、库存商品、委托加工物资等数量、金额、周转率的合理性；结合经营模式、生产周期及过程，分析并披露存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划相匹配，库存商品占比波动较大是否与同行业可比公司一致；

（一）披露存货中发出商品和在途商品的金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“① 存货构成及变动情况分析”之“3）库存商品和发出商品构成内容和变动分析”中补充披露以下内容：

“B.发出商品中的在途商品情况

报告期内，发行人存货中发出商品和在途商品的金额及占比的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品	491.82	9.72%	349.91	6.32%	246.53	5.32%	687.85	15.61%
其中：在途商品	4.35	0.09%	14.37	0.26%	4.05	0.09%	28.46	0.65%

注：发出商品系存放及发往客户仓库及直售客户已签收但未定价结算的产品；在途商品主要系发往客户仓库且年末在运输途中的产品。”

（二）结合公司材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析并披露报告期各期存货中原材料、在产品、发出商品、库存商品、委托加工物资等数量、金额、周转率的合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”中修改并补充披露以下内容：

“报告期各期末，公司存货构成如下：

单位：万件、万元

项目	2020.06.30

	数量	账面余额	计提存货跌价准备	账面价值	占比
原材料	332.92	1,092.78	22.67	1,070.11	22.36%
在产品	153.49	259.68	-	259.68	5.43%
库存商品	522.28	2,749.93	174.92	2,575.01	53.81%
发出商品	119.60	491.82	74.77	417.05	8.72%
半成品	468.00	435.57	-	435.57	9.10%
委托加工物资	1.31	27.88	-	27.88	0.58%
合计	1,597.60	5,057.67	272.36	4,785.31	100.00%
占流动资产比重	16.69%				
存货周转率（次）	1.85				
项目	2019.12.31				
	数量	账面余额	计提存货跌价准备	账面价值	占比
原材料	398.07	1,304.00	25.01	1,278.99	23.75%
在产品	153.36	238.07	-	238.07	4.42%
库存商品	577.61	3,034.78	90.87	2,943.91	54.67%
发出商品	102.62	349.91	35.82	314.09	5.83%
半成品	538.82	543.44	-	543.44	10.09%
委托加工物资	46.90	66.60	-	66.60	1.24%
合计	1,817.38	5,536.80	151.70	5,385.11	100.00%
占流动资产比重	17.16%				
存货周转率（次）	4.52				
项目	2018.12.31				
	数量	账面余额	计提存货跌价准备	账面价值	占比
原材料	333.70	1,074.71	-	1,074.71	24.10%
在产品	179.94	121.03	-	121.03	2.71%
库存商品	683.56	2,995.63	105.05	2,890.58	64.82%
发出商品	78.02	246.53	68.79	177.74	3.99%
半成品	168.38	154.94	-	154.94	3.47%
委托加工物资	43.28	40.71	-	40.71	0.91%
合计	1,486.88	4,633.55	173.84	4,459.71	100.00%
占流动资产比重	14.87%				
存货周转率（次）	4.65				
项目	2017.12.31				
	数量	账面余额	计提存货跌价准备	账面价值	占比
原材料	202.06	515.96	-	515.96	12.09%
在产品	61.76	255.49	-	255.49	5.99%
库存商品	557.32	2,583.29	77.54	2,505.74	58.73%

发出商品	180.84	687.85	62.13	625.72	14.67%
半成品	234.30	338.13	-	338.13	7.93%
委托加工物资	1.14	25.50	-	25.50	0.60%
合计	1,237.42	4,406.22	139.67	4,266.55	100.00%
占流动资产比重	16.30%				
存货周转率（次）	4.62				

……

①存货构成及变动情况分析

1）原材料分析

报告期各期末，发行人原材料占存货的比例分别为 12.09%、24.10%、23.75%和 **22.36%。公司库存原材料主要为塑胶材料、包装材料、化工材料，上述三类材料各期末结存余额占原材料余额比例分别为 63.40%、82.65%、82.11%和 77.64%，占比较高。报告期内，公司上述主要原材料占当期材料采购比例为 82.89%、82.66%、81.62%和 83.11%，公司原材料储备情况与公司存货主要结存材料结构相符。**

公司根据客户发布的物料需求计划，结合**主要原材料的采购周期**、生产规模和安全库存安排原材料的采购，以保证原材料供应能够适应生产的需要。**就采购周期而言，主要结存材料中包装材料及化工材料由于供应商较为固定，采购周期较短，一般为 2 周左右；塑胶材料供应商也较为固定，但部分产品需要使用进口塑胶材料，若有新产品由客户指定新型胶料，则需要预定采购，塑胶材料采购周期一般为 3 周左右。**期末原材料余额受原材料库存数量、原材料采购价格以及期末时点耗用情况和距离下一次采购的时间长短等因素的共同影响。2018 年末和 2019 年末，公司为次年生产原料进行备货，塑胶材料和包装材料库存余额随着采购增长而显著增加。

报告期末，公司原材料期末余额与当年的采购金额对比情况如下：

单位：万元

类型	2020.06.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
原材料	1,092.78	1,304.00	1,074.71	515.96
当年采购额	5,183.99	14,709.16	13,285.47	11,653.40
占比	21.08%	8.87%	8.09%	4.43%

2018年末原材料余额较2017年末增加558.75万元，增长108.29%。主要系由于2018年度销售规模的上升，为应对未来可能出现的突发性市场需求，同时从2018年末,材料市场价格相对有所下降,故公司对原材料进行了战略性储备所致。2019年末原材料余额较2018年末增加229.29万元，幅度为21.33%，主要系2019年销售规模增加，同时现代起亚的汽车字标销量增加，该产品对包装材料的要求较高，因此公司增加对包装材料的储备所综合导致。

综上，原材料的期末存货余额变动与企业经营情况、采购周期过程一致。

2）在产品和半成品分析

在产品主要为领用到生产线上的原材料等，半成品主要为完成部分工序尚未完工入库的产品。**不考虑各步骤间的间隔时间，按连续生产测算汽车标饰装饰件的生产周期一般为 2-3 天，而汽车轮毂装饰件体积相对较大，生产周期一般为 3-5 天。如单批次需求量较大，整个批次从投产至交付需 1-2 周不等。公司按照订单计划加一定的安全库存进行生产，通常要求于约定时点一次性交付项目所需全部产品，交付时间紧，故为能及时按合同约定要求交货，公司会对半成品等进行备货。**

……

报告期各期末，公司在产品和半成品占存货比例较低，**主要原因是公司产品生产周期相对较短，同时为方便期末盘点，年末制定排产计划是尽量将产品组装入库，因此期末生产线上的材料和尚未完工的半成品较少。2018 年末，公司在产品及半成品余额较其他年度降幅较大，主要系 2019 年 1 月初需交付订单较多，公司需在年底完成较多的产品入库，导致在产品及半成品的期末消耗较大所致。**

3）库存商品和发出商品构成内容和变动分析

……

报告期各期末，发行人库存商品账面价值分别为 2,505.74 万元、2,890.58 万元、2,943.91 万元和 **2,575.01 万元，**发出商品账面价值分别为 625.72 万元、177.74 万元、314.09 万元和 **417.05 万元，**合计占当期期末存货账面价值的比例分别为 73.40%、68.80%、60.50%和 **62.53%，**是发行人存货中的主要构成部分。库存商

品主要核算的是存放于发行人自有仓库、自租中转仓库的产品。发出商品主要核算的是已被客户签收但因价格尚未确定而未确认收入的产品，以及存放于寄售客户拥有或租用的中转仓库、尚未领用结算的产品。

公司期末库存商品和发出商品余额较大，与汽车零部件行业供货习惯相关。公司下游客户主要系知名整车厂商和一级供应商，为满足整车厂商“零库存”的供应链管理模式的需要，公司对大多数客户以寄售模式结算，即公司将产品发往客户指定的中转仓库，客户根据生产计划进行产品领用，公司在收到**国内客户或 DAG** 对品种、规格、数量领用反馈信息后才确认收入的销售模式。在这种模式下，为保证向客户及时供货，避免运输时间不确定等因素影响供货，公司在国内外中转仓库维持一定的安全库存。国内客户通常需要公司准备 1-2 周需求量的安全库存，海外寄售客户通常需要准备 2 个月左右需求量的安全库存。**报告期各期末，公司库存商品库位分布情况如下：**

单位：万件、万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
自有仓库	68.78	365.61	91.42	414.67	120.49	397.80	56.95	229.92
国内异地仓	52.59	239.69	57.14	286.49	73.12	293.91	34.40	194.45
国外异地仓	400.91	2,144.62	429.05	2,333.62	489.95	2,303.91	465.97	2,158.92
合计	522.28	2,749.93	577.61	3,034.78	683.56	2,995.63	557.32	2,583.29

……

报告期各期末，公司库存商品和发出商品余额占当期营业成本的比重分别为 18.26%、15.42%、14.73%和 **33.02%，**约为公司当年 2 个月周期的销售成本，**2020 年 1-6 月比重较高主要系营业成本数据为半年度所致。**

……

4）委托加工物资分析

公司主要产品为汽车轮毂装饰件及汽车标识装饰件，产品为多步骤生产，其主要工艺流程包括注塑成型、电镀、喷涂、喷粉、丝印等。公司将部分工序委外加工，委托加工物资主要核算期末发往委外商的材料或半成品，报告期公司外协加工的金额占当期原材料采购的比重分别为5.93%、6.55%、6.80%、

6.92%，占比较低。报告期各期末，委托加工物资账面价值分别为25.50万元、40.71万元、66.60万元和27.88万元，占当期期末存货账面价值的比例分别为0.60%、0.91%、1.24%和0.58%，占存货比例较低，与公司外协加工占比较低相匹配。”

（三）结合经营模式、生产周期及过程，分析并披露存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划相匹配，库存商品占比波动较大是否与同行业可比公司一致；

报告期各期末，发行人原材料占存货的比例分别为 12.09%、24.10%、23.75%和 22.36%。公司库存原材料主要为塑胶材料、包装材料、化工材料，上述三类材料各期末结存余额占原材料余额比例分别为63.40%、82.65%、82.11%和77.64%，占比较高。报告期内，公司上述主要原材料占当期材料采购比例为 82.89%、82.66%、81.62%和 83.11%，公司原材料储备情况与公司存货主要结存材料结构相符。公司根据客户发布的物料需求计划，结合主要原材料的采购周期、生产规模和安全库存安排原材料的采购，以保证原材料供应能够适应生产的需要。就采购周期而言，主要结存材料中包装材料及化工材料由于供应商较为固定，采购周期较短，一般为 2 周左右；塑胶材料供应商也较为固定，但部分产品需要使用进口塑胶材料，若有新产品由客户指定新型胶料，则需要预定采购，塑胶材料采购周期一般为 3 周左右。期末原材料余额受原材料库存数量、原材料采购价格以及期末时点耗用情况和距离下一次采购的时间长短等因素的共同影响。原材料的期末存货余额变动与企业经营情况、采购周期过程一致。

在产品主要为领用到生产线上的原材料等，半成品主要为完成部分工序尚未完工入库的产品。不考虑各步骤间的间隔时间，按连续生产测算汽车标饰装饰件的生产周期一般为 2-3 天，而汽车轮毂装饰件体积相对较大，生产周期一般为 3-5 天。如单批次需求量较大，整个批次从投产至交付需 1-2 周不等。公司按照订单计划加一定的安全库存进行生产，通常要求于约定时点一次性交付项目所需全部产品，交付时间紧，故为能及时按合同约定要求交货，公司会对半成品等进行备货。报告期各期末，公司在产品和半成品占存货比例较低，主要原因是公司产品生产周期相对较短，同时为方便期末盘点，年末制定排产计划是尽量将产品组装入库，因此期末生产线上的材料和尚未完工的半成品较少。

公司期末库存商品和发出商品余额较大，与汽车零部件行业供货习惯相关。

公司下游客户主要系知名整车厂商和一级供应商，为满足整车厂商“零库存”的供应链管理模式的需要，公司对大多数客户以寄售模式结算，即公司将产品发往客户指定的中转仓库，客户根据生产计划进行产品领用，公司在收到国内客户或 DAG 对品种、规格、数量领用反馈信息后才确认收入的销售模式。在这种模式下，为保证向客户及时供货，避免运输时间不确定等因素影响供货，公司在国内外中转仓库维持一定的安全库存。国内客户通常需要公司准备 1-2 周需求量的安全库存，海外寄售客户通常需要准备 2 个月左右需求量的安全库存。报告期各期末，公司库存商品库位分布情况如下：

单位：万件、万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
自有仓库	68.78	365.61	91.42	414.67	120.49	397.80	56.95	229.92
国内异地仓	52.59	239.69	57.14	286.49	73.12	293.91	34.40	194.45
国外异地仓	400.91	2,144.62	429.05	2,333.62	489.95	2,303.91	465.97	2,158.92
合计	**522.28**	**2,749.93**	**577.61**	**3,034.78**	**683.56**	**2,995.63**	**557.32**	**2,583.29**

报告期各期末，公司库存商品和发出商品余额占当期营业成本的比重分别为 18.26%、15.42%、14.73%和 33.02%，约为公司当年 2 个月周期的销售成本，2020 年 1-6 月比重较高主要系营业成本数据为半年度所致。

报告期内，库存商品和发出商品占比与同行业可比公司对比情况如下：

项目		2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
发行人	库存商品余额（万元）	2,749.93	3,034.78	2,995.63	2,583.29
	发出商品余额（万元）	491.82	349.91	246.53	687.85
	存货余额（万元）	5,057.67	5,536.80	4,633.55	4,406.22
	库存商品占比	54.37%	54.81%	64.65%	58.63%
	发出商品占比	9.72%	6.32%	5.32%	15.61%
	合计占比	64.09%	61.13%	69.97%	74.24%
常熟汽饰	库存商品占比	23.73%	22.73%	17.92%	20.00%
	发出商品占比	2.36%	3.90%	4.77%	8.29%
	合计占比	26.09%	26.63%	22.69%	28.29%
新泉股份	库存商品占比	11.94%	12.23%	20.96%	18.33%
	发出商品占比	54.42%	60.60%	51.01%	57.83%
	合计占比	66.36%	72.84%	71.97%	76.16%
钧达股份	库存商品占比	34.01%	25.26%	31.75%	50.05%
	发出商品占比	24.75%	29.72%	32.36%	26.07%

	合计占比	58.76%	54.99%	64.10%	76.13%
岱美股份	库存商品占比	63.55%	60.35%	49.92%	54.47%
	发出商品占比	10.36%	5.73%	9.93%	9.09%
	合计占比	73.91%	66.09%	59.85%	63.56%

注：常熟汽饰和新泉股份在存货科目核算未结转模具成本，上述存货构成占比测算剔除模具成本影响。

报告期内，公司与岱美股份的销售模式较为相似，内销模式下包含验收确认和结算确认收入，外销模式下包含报关确认和提货确认收入，内外销模式下均存在发货至客户附近仓库由国内客户或国外终端整车厂商根据需要领用，且外销占比较高。因此，发行人库存商品、发出商品占比与岱美股份可比，不存在明显异常，均在合理范围内波动。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“① 存货构成及变动情况分析”之“4）委托加工物资分析”中补充披露以下内容：

“公司的存货结构与生产经营特点相符，与年度订单计划相匹配，库存商品占比波动与同行业可比公司一致。”

三、披露存货各类别的库龄结构，公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异；

（一）披露存货各类别的库龄结构，公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“③存货库龄分析”中修改并补充披露以下内容：

“③存货库龄分析

报告期各期末，发行人存货各类别的库龄结构具体情况如下：

单位：万元

2020.6.30		
项目	库龄	合计

	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	832.09	16.45%	233.90	4.62%	5.81	0.11%	20.98	0.41%	1,092.78
在产品	259.68	5.13%	-	-	-	-	-	-	259.68
库存商品	2,643.72	52.27%	81.88	1.62%	17.13	0.34%	7.21	0.14%	2,749.93
发出商品	389.56	7.70%	10.50	0.21%	37.05	0.73%	54.71	1.08%	491.82
半成品	435.57	8.61%	-	-	-	-	-	-	435.57
委托加工物资	27.88	0.55%	-	-	-	-	-	-	27.88
合计	4,588.49	90.72%	326.29	6.45%	59.98	1.19%	82.90	1.64%	5,057.67

2019.12.31

项目	库龄								合计
	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,008.15	18.21%	264.68	4.78%	7.07	0.13%	24.10	0.44%	1,304.00
在产品	238.07	4.30%	-	-	-	-	-	-	238.07
库存商品	2,911.13	52.58%	96.35	1.74%	19.22	0.35%	8.08	0.15%	3,034.78
发出商品	249.41	4.50%	10.68	0.19%	35.85	0.65%	53.96	0.97%	349.91
半成品	543.44	9.82%	-	-	-	-	-	-	543.44
委托加工物资	66.60	1.20%	-	-	-	-	-	-	66.60
合计	5,016.81	90.61%	371.71	6.71%	62.14	1.12%	86.14	1.56%	5,536.80

2018.12.31

项目	库龄								合计
	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,004.48	21.68%	14.45	0.31%	36.69	0.79%	19.09	0.41%	1,074.71
在产品	121.03	2.61%	-	-	-	-	-	-	121.03
库存商品	2,873.38	62.01%	69.78	1.51%	34.05	0.73%	18.42	0.40%	2,995.63
发出商品	103.93	2.24%	48.25	1.04%	83.81	1.81%	10.54	0.23%	246.53
半成品	154.94	3.34%	-	-	-	-	-	-	154.94
委托加工物资	40.71	0.88%	-	-	-	-	-	-	40.71
合计	4,298.47	92.77%	132.49	2.86%	154.54	3.34%	48.05	1.04%	4,633.55

2017.12.31

项目	库龄								合计
	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	432.78	9.82%	56.74	1.29%	26.03	0.59%	0.41	0.01%	515.96
在产品	255.49	5.80%	-	-	-	-	-	-	255.49

库存商品	2,368.50	53.75%	182.03	4.13%	32.19	0.73%	0.57	0.01%	2,583.29
发出商品	589.97	13.39%	87.37	1.98%	10.08	0.23%	0.42	0.01%	687.85
半成品	338.13	7.67%	-	-	-	-	-	-	338.13
委托加工物资	25.50	0.58%	-	-	-	-	-	-	25.50
合计	4,010.38	91.02%	326.14	7.40%	68.30	1.55%	1.41	0.03%	4,406.22

报告期各期末，发行人库龄1年以上的存货金额分别为395.85万元、335.08万元、519.99万元和469.17万元，占比分别为8.98%、7.23%、9.39%和9.28%，占比较小。发行人按照订单计划以及一定的安全库存进行生产备货，存货库龄结构整体良好，库龄较长的存货占比较小。

报告期各期末，公司发出商品库龄两年以上的余额分别为10.50万元、94.35万元、89.81万元、91.76万元，占存货的比重分别是0.24%、2.04%、1.62%和1.81%。2020年6月末库龄两年以上的存货发行人已计提减值准备45.32万元，公司严格按客户订单排产发货，公司产品产销两旺，发出商品长期未结算的金额很小，为停产车型的备件，消耗较为缓慢，不存在长期滞销的情形。”

（二）存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“① 存货构成及变动情况分析”之“3）库存商品和发出商品构成内容和变动分析”中补充披露以下内容：

“C. 库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况

报告期各期产品销售中，汽车轮毂装饰件及汽车标识装饰件两大类产品的销售占比均超过95%以上，上述产品库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况如下：

单位：元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本
汽车轮毂装饰件	4.83	4.08	4.81	3.91
其中：轮毂中心盖	2.22	2.34	2.15	2.22
大尺寸轮毂装饰盖	18.83	10.66	17.08	10.85

轮毂镶件	5.85	4.68	5.65	4.18
汽车标识装饰件	4.63	5.62	4.64	4.97
其中：汽车字标	4.22	5.49	4.35	4.80
类型	2018 年度		2017 年度	
	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本
汽车轮毂装饰件	4.21	3.87	4.36	3.83
其中：轮毂中心盖	2.20	2.30	2.24	2.01
大尺寸轮毂装饰盖	17.52	11.14	21.05	10.97
轮毂镶件	4.49	6.79	5.53	6.21
汽车标识装饰件	4.60	4.42	5.05	3.99
其中：汽车字标	4.11	4.16	3.91	3.57

除大尺寸轮毂装饰盖外，公司各类产品库存商品期末单位库存产品和单位销售成本差异不大。大尺寸轮毂装饰盖因产品尺寸和结构的差异，不同型号的产品单位成本差异较大，因各期末库存的产品型号和当期销售的比重不完全一致，因此导致单位库存成本和单位销售成本存在差异。将销售前十名的大尺寸轮毂装饰盖的单位库存成本和单位销售成本对比，报告期内销售金额占比分别是37.04%、50.12%、44.92%、41.70%，具体对比如下：

单位：元

规格型号	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本
型号 1	15.97	-	16.36	16.15
型号 2	15.83	17.07	16.75	17.51
型号 3	25.45	26.62	25.30	24.23
型号 4	24.03	24.53	24.83	23.28
型号 5	50.05	48.72	49.83	47.50
型号 6	25.78	26.40	25.40	24.63
型号 7	26.00	26.42	25.72	25.22
型号 8	3.74	4.49	3.46	3.67
型号 9	56.03	56.38	55.41	52.50
型号 10	21.31	21.29	21.09	20.50
合计占当期大尺寸轮毂装饰盖销售金额比重	41.70%		44.92%	
名称	2018 年度		2017 年度	
	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本
型号 1	19.52	16.02	18.02	20.41
型号 2	17.13	14.14	17.35	19.17
型号 3	25.51	25.45	21.60	23.91

型号 4	25.80	25.50	21.88	-
型号 5	52.28	51.31	46.04	48.87
型号 6	26.46	26.16	22.47	24.14
型号 7	26.29	26.61	23.15	-
型号 8	3.26	2.31	2.93	3.42
型号 9	55.97	56.32	49.49	50.51
型号 10	20.35	20.49	-	-
合计占当期大尺寸轮毂装饰盖销售金额比重	50.12%		37.04%	

从上表可见，同一型号的大尺寸轮毂装饰盖当期末的库存成本和当期单位销售成本不存在重大差异。”

四、分析并披露库存商品报告期各期大幅增长的原因及合理性，结合各期末公司存货库龄情况、产品更新换代周期、以前年度发行人对存货管理质量、计提及补计提情况、整改措施等，定量分析并披露各期末公司存货跌价准备测试情况，计提是否充分。

（一）分析并披露库存商品报告期各期大幅增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“① 存货构成及变动情况分析”之“3）库存商品和发出商品构成内容和变动分析”中修改并补充披露以下内容：

“报告期各期末，发行人库存商品账面价值分别为 2,505.74 万元、2,890.58 万元、2,943.91 万元和**2,575.01 万元**，发出商品账面价值分别为 625.72 万元、177.74 万元、314.09 万元和 **417.05 万元**，合计占当期期末存货账面价值的比例分别为 73.40%、68.80%、60.50%和 **62.53%**，是发行人存货中的主要构成部分。

……

报告期各期末，公司库存商品库位分布情况如下：

单位：万件、万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
自有仓库	68.78	365.61	91.42	414.67	120.49	397.80	56.95	229.92
国内异	52.59	239.69	57.14	286.49	73.12	293.91	34.40	194.45

地仓								
国外异地仓	400.91	2,144.62	429.05	2,333.62	489.95	2,303.91	465.97	2,158.92
合计	522.28	2,749.93	577.61	3,034.78	683.56	2,995.63	557.32	2,583.29
变动率	-9.58%	-9.39%	-15.50%	1.31%	22.65%	15.96%	-	-

公司各期末库存公司的结构合理，库存商品的位置分布与公司的销售模式及对应客户销量匹配。公司严格按客户订货计划制定排产计划，并及时按客户需求安排发货或发送异地的寄售仓供国内客户或国外终端整车厂商领用，各期末公司花都本部的自有仓库和国内异地租赁仓库中的库存商品余额均不大。公司期末库存商品主要是存放在公司租赁TRANSPAK INC位于北美的中转仓库中，供应福特汽车、克莱斯勒、特斯拉等终端客户领用。

随着销售规模的扩大以及受2019年1月份需交货订单较多的影响，2018年末库存商品余额较2017年末增长了15.96%，2019年末库存商品与2018年末基本持平。2020年上半年，受新冠疫情影响，公司北美的主要终端客户在3、4月份停工停产，相应的订单也停止更新导致公司及时调整生产计划，于5月下旬逐渐恢复生产后以领用存量库存商品为主，因此，2020年6月末国外中转仓库存商品较2019年末减少了8.10%；国内客户整车厂商及现代起亚等客户在复产后订单需求增加，公司生产完成后及时发货，导致公司花都自有仓库和国内租赁的仓库库存商品金额较2019年末均有所降低。”

（二）结合各期末公司存货库龄情况、产品更新换代周期、以前年度发行人对存货管理质量、计提及补计提情况、整改措施等，定量分析并披露各期末公司存货跌价准备测试情况，计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量与构成分析”之“2、流动资产主要项目分析”之“（4）存货”之“②存货跌价准备的计提情况”中修改并补充披露以下内容：

“1）存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司对存货计提的跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	22.67	25.01	-	-

库存商品	**174.92**	90.87	105.05	77.54
发出商品	**74.77**	35.82	68.79	62.13
存货跌价准备合计	**272.36**	151.70	173.84	139.67
计提比例	**5.39%**	2.74%	3.75%	3.17%

……

报告期内，公司产品更新换代周期受到汽车的更新换代周期影响，一般在3-5年之间，从公司存货的库龄结构上看，3年以上存货余额分别是1.41万元、48.05万元、86.14和82.90万元，占比分别是0.03%、1.04%、1.56%和1.64%，已计提减值准备0.24万元、16.67万元、54.60万元和58.71万元。”

2）公司对存货管理质量、存货跌价准备的计提及补计提情况

报告期内，发行人均会按照制定的《财务管理制度》对期末存货进行减值测试。但由于测试方法与申报会计师存在差异，发行人仅对2017年末存货余额计提43.83万的存货跌价准备，2018年度未计提跌价准备。经统一存货跌价计提方法后，公司主要采取方法如下：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货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。

经过存货跌价测试，根据报告期各期末公司部分存货存在资产负债表日可变现净值低于账面价值的情况，对存货跌价准备进行补提，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
原始报表存货跌价计提情况	272.36	151.70	43.83	43.83
申报报表存货跌价计提情况	272.36	151.70	173.84	139.67
补计提金额	-	-	130.01	95.84

2017-2018年度，由于测试方法与申报会计师存在差异，导致原始报表与申

报报表的存货跌价计提情况存在差异。2019年起，发行人结合行业特点，根据企业会计准则对存货跌价测试方法进行调整，对存货跌价准备进行充分计提。

综上，公司存货减值测试方法符合企业会计准则规定和公司行业特点，存货跌价准备计提充分。”

五、保荐人、申报会计师对存货盘点情况的说明

（一）对分别存放在发行人及子公司仓库内、境外异地存货、境内异地存货的具体盘点金额、比例、盘点差异的具体情况，说明盘点差异的原因，相关存货盘点程序是否充分，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过盘点程序核实存货账面余额，结合前述情况说明存货监盘程序是否充分，所取得的证据是否支撑相关核查结论；

1、公司盘点的实际执行情况

报告期各期末，公司财务部均组织发行人及子公司进行盘点，盘点范围包括了原材料、在产品、库存商品、半成品等，对发行人及子公司的自有仓库、租赁的仓库、国内外寄售仓库进行盘点，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盘点时间	2020.6.29-2020.6.30	2019.12.20-2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31.
盘点部门	仓储部门、各车间、财务部	仓储部门、各车间、财务部	仓储部门、各车间、财务部	仓储部门、各车间、财务部
监盘人员	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、审计机构	财务人员、审计机构
盘点结果	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异

2、盘点程序

（1）公司盘点计划由财务部制定，每年末公司会安排停产不低于 2 天的停工盘点，同时公司还有半年度、季度盘点计划，同时还依公司管理需要，由财务部临时安排盘点。公司财务部一般提前半个月制定盘点通知（包括盘点时间、盘点范围），并在盘点开始前三天召开盘点会议。

（2）盘点表由各仓储和生产部编制，生产部和仓库在盘点截止日前停止所有的存货出入库业务的办理，所有已发生的物料出入库单据必须全部输入系统，并审核完毕；初盘人员在负责的盘点范围内对存货进行全盘，规范填写盘点表。

各部门初盘完成后，监盘人在业务负责人陪同下依盘点表对存货的物料编码、物料名称、数量等抽盘监督；

（3）盘点完成后，盘点人员、监盘人员对盘点结果进行签字确认。

3、发行人盘点比例及盘点结果情况

报告期各期末，发行人及子公司对存货进行全面盘点，实盘结果与账面无重大差异。报告期发行人历次盘点差异情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盘盈盘亏绝对值净额	56.73	162.94	98.46	45.11
期末存货余额	5,057.67	5,536.80	4,633.55	4,406.22
占期末存货余额比例	1.12%	2.94%	2.12%	1.02%

报告期内，发行人盘点差异金额占存货占比分别为 1.02%、2.12%、2.94%及 1.12%，不存在重大差异。发行人盘点差异原因主要系由于存放在异地仓库的寄售产品，在发往终端客户之前会再次挑选，对因为长途运输等原因造成外观瑕疵或其他不良情况，寄售仓库会对不良品进行报废，在核实确认后，公司将上述盘点中的盘点差异计入当期损益。

对该部分盘点差异，保荐机构和申报会计师采取了复盘、检查不良品的报废记录、复核寄售产品的出入库记录并将其与寄售仓进销存进行核对等替代程序进行核查，替代程序执行结果未见异常。

4、保荐机构和申报会计师的监盘情况

保荐机构和申报会计师在履行监盘程序前：

（1）了解发行人的存货盘存制度和相关内部控制的有效性获取发行人的盘点计划，取得了发行人各业务部门的存货盘点表，财务账面存货情况，并核对数据是否一致。

（2）根据各存货项目的重要程度及存放场所，确定监盘的重点和计划抽盘的比例。对公司仓库内的单价较高存货全部抽查；对数量众多，单价较低的存货，采用随机抽查的方法；由于委托加工物资期末余额较小，主要复核发行人的出入库和对账单；对存放在客户仓的发出商品执行监盘程序，对直售客户未结算部分的发出商品执行函证和访谈程序。

保荐机构和申报会计师报告期参与监盘的具体安排：

2019 年末及 2020 年 6 月末，保荐机构和申报会计师的参与监盘的具体情况如下：

仓库类别	监盘时间	监盘地点	监盘方式	监盘人数
国外异地仓	2019 年 12 月 19 日和 20 日	美国密歇根州	实地监盘	3 人
	2020 年 06 月 29 日和 30 日	广州	视频监盘	5 人
国内异地仓	2019 年 12 月 25 日至 31 日	长春、保定、天津、秦皇岛、武汉、抚州等地	实地监盘	5 人
	2020 年 06 月 29 日至 30 日	长春、保定、秦皇岛、重庆等地	实地监盘	3 人
自有仓库	2019 年 12 月 30 日至 31 日 2020 年 06 月 29 日至 30 日	花都仓库、清远仓库	实地监盘	5 人

5、监盘结果

单位：万元

仓库类别	2020-6-30			2019-12-31		
	账面余额	监盘核实金额	占比	账面余额	监盘核实金额	占比
国外异地仓	2,144.62	1,277.58	59.57%	2,333.62	2,333.62	100.00%
国内异地仓	490.65	366.02	74.60%	515.86	377.63	73.21%
自有仓库	2,153.65	1,528.13	70.96%	2,500.18	1,844.57	73.78%
合计	**4,788.92**	**3,171.72**	**66.23%**	**5,349.66**	**4,555.82**	**85.16%**

注：列示余额不包括已被客户签收但因价格尚未确定而未确认收入的产品。对于存放于客户或租用的中转仓库、尚未领用结算的产品，已将盘点情况统计进国内异地盘点金额中。

报告期内，发行人财务管理制度对存货日常管理、仓储要求、存货盘点 、盘点差异处理、存货核算进行了明确要求，发行人报告期各期末对存货实施了全面盘点。发行人已经建立了较为完善的存货管理制度，各期末盘点情况良好，监盘过程中不存在重大差异。

（二）针对发出商品和在途商品执行的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

针对发出商品，保荐机构和申报会计师于 2019 年末、2020 年 6 月末对存放在客户仓的重大发出商品进行了盘点，对主要直售客户已签收但未定价结算的产品进行了函证，复核了 2017 年末和 2018 年末公司及当年年审机构盘点记录，主要核查发行人的发货单、对应产品期后开票结算情况、相关客户进行回函，具体

核查方式及核查比例如下：

单位：万元

期间	监盘确认金额	函证确认金额	核查比例
2020.6.30	156.74	207.50	74.06%
2019.12.31	132.72	144.49	79.22%
2018.12.31	131.17	42.91	70.61%
2017.12.31	223.92	371.37	86.54%

针对在途商品，保荐机构和申报会计师主要履行的核查程序是：核查发行人产品出库单，关注对应产品期后客户签收及实现销售情况，核查比例为 100%。

通过上述核查，保荐机构和申报会计师认为发行人存货中发出商品和在途商品真实、准确。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师通过查阅文件、对比分析、分析性复核等核查方式进行了核查，具体核查程序如下：

1、了解及评价发行人与存货相关的内部控制设计和运行情况，并测试相关内部控制设计和执行的有效性；

2、访谈发行人销售、采购及仓储部门负责人，了解发行人业务模式、原材料采购周期、生产周期、客户订货情况等，并结合存货的结构占比等分析存货明细变动的原因和合理性；

3、获取发行人存货库龄分析表，检查库龄划分的准确性；结合对主要客户的销售情况和销售模式分析发行人期末库存商品分布的合理性；

4、获取发行人存货减值计提明细，复核管理层存货跌价准备计提的充分性，并与同行业可比公司进行对比分析；

5、获取发行人报告期各期末的盘点计划和盘点总结，2019 年末、2020 年 6 月末对发行人存货进行监盘；

6、盘点存放在客户仓的发出商品，对客户已签收但未结算的发出商品履行了函证和访谈程序，同时检查销售出库单、期后结算情况。对在途商品检查产品

出库单以及客户的签收单，同时核查期后到货情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人客户已签收或已领用但未定价结算的产品均有客户的订货信息，不存在未签订合同或无订单支撑但已发货的情形，不存在未定价产品按照暂估价确认收入情形。

2、公司期末存货规模及周转率符合公司的经营模式、采购周期、生产周期，具有合理性。存货结构与公司生产经营相匹配，报告期库存商品波动与公司销售规模及订单交货计划相关，具有合理性，库存商品占比在合理范围内波动，与同行业可比公司情况一致。

3、报告期内，公司长库龄存货占比较小，存货库龄结构整体良好，其中发出商品长期未结算的金额很小，为停产车型的备件，消耗较为缓慢，不存在长期滞销的情形。公司各期末存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本的产品单位成本之间不存在重大差异。

4、报告期各期末发行人库存商品余额受公司销售规模和客户订单需求的影响，变动合理；发行人各期末存货跌价准备测试情况良好，计提充分。

5、报告期内，发行人存货盘点制度制定和执行情况较好，存货相关内部控制健全有效。报告期末，发行人对存货进行盘点，实盘结果与账面无重大差异。存货监盘程序充分，存货监盘结果良好，所取得的证据可以支撑相关核查结论。公司发出商品和在途商品期末计量真实、准确。

21.关于原始报表与申报报表的差异

申报材料显示，发行人 2017 年、2018 年原始报表与申报报表之间存在较多会计差异，产生差异的主要原因是发行人对存货可变现净值估计不够精准，对收入成本及费用的所属期未划分准确所致，并调整了股改时的净资产。

请发行人补充披露原始报表与申报报表存在差异的具体情况，是否存在会计核算基础薄弱的情况及相关整改情况，是否构成本次发行上市的实质性障碍。

保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（三十一）原始报表与申报报表的差异”中补充披露以下内容：

“（三十一）原始报表与申报报表的差异

1、原始报表与申报报表存在差异的具体情况

报告期内各期的审计调整对净资产及净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
审计调整对净资产的影响	审计调整额绝对值	-	-	1,154.74	424.10
	调整前净资产	38,616.49	37,285.74	33,366.96	27,331.63
	占比	-	-	3.46%	1.55%
审计调整对净利润的影响	审计调整额绝对值	-	-	730.63	368.49
	调整前净利润	1,330.75	5,613.51	7,035.33	5,129.30
	占比	-	-	10.39%	7.18%

如上，2017年度、2018年度，发行人审计调整对净资产的影响分别为1.55%、3.46%，对净利润的影响分别为7.18%、10.39%，影响较小，其中2017年度、2018年度原始报表与申报报表的主要差异情况具体如下：

（1）2018年度

2018年度，发行人原始报表与申报报表的差异情况如下：

单位：元

项目	申报财务报表	原始报表	差异金额	差异原因
应收账款	87,152,287.15	93,472,098.79	-6,319,811.64	根据收入确认原则，调整跨期收入，调整减少应收账款 4,438,968.32 元；按照款项性质，调整应付应收账款，相应调整增加应收账款 1,539,089.99 元；根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整减少应收账款 3,419,933.31 元
预付款项	654,288.73	1,267,496.27	-613,207.54	根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整减少预付款项 613,207.54 元
其他应收款	4,557,695.33	3,861,826.63	695,868.70	根据权责发生制，调整尚未开票的废料收入，调整增加其他应收款 695,868.70 元
存货	44,597,092.63	45,595,736.29	-998,643.66	根据收入确认原则，调整跨期收入，调整增加存货 865,324.09 元；对存货计提存货跌价准备同时转销存货跌价准备，相应调整减少存货 1,863,967.75 元
长期待摊费用	2,549,104.09	1,616,008.78	933,095.31	按照权责发生制原则，调整模具成本，调整增加长期待摊费用 933,095.31 元
递延所得税资产	2,167,429.19	1,410,987.42	756,441.77	根据调整后的暂时性差异调增递延所得税资产 756,441.77 元
应付账款	53,781,440.57	50,854,269.04	2,927,171.53	按照款项性质，调整应付应收账款，相应调整增加应付账款 1,620,094.73 元；根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整增加应付账款 1,307,076.80 元
应交税费	6,811,820.94	7,249,492.70	-437,671.76	根据收入确认原则，调整跨期收入，调整减少应交税费 497,862.14 元；根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整减少应交税费 252,201.56 元；根据权责发生制，调整尚未开票的废料收入，调整增加应交税费 172,427.64 元；按照权责发生制原则，调整模具成本，相应调整增加应交税费 139,964.30 元
递延收益	3,511,599.13	-	3,511,599.13	将与资产相关的政府补助调整至递延收益并按资产收益年限摊销，相应调整增加递延收益 3,511,599.13 元
盈余公积	4,693,626.79	5,848,362.39	-1,154,735.60	按审定后净利润的 10%调整已计提的法定盈余公积，调整减少盈余公积 1,154,735.60 元
未分配利润	59,927,424.92	70,320,045.28	-10,392,620.36	调整事项对未分配利润累计调减金额 10,392,620.36 元

营业收入	340,083,174.58	344,036,427.44	-3,953,252.86	根据收入确认原则，调整跨期收入，调整减少营业收入 3,367,742.06 元；对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整减少营业收入 585,510.80 元
营业成本	210,239,782.81	209,933,740.71	306,042.10	根据收入确认原则，调整跨期收入，调整增加营业成本 365,099.15 元；对存货计提存货跌价准备同时转销存货跌价准备，相应调整减少营业成本 1,150,284.18 元；按照权责发生制原则，调整模具成本，相应调整减少主营业务成本 933,095.31 元；对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整增加营业成本 2,024,322.44 元
销售费用	32,823,841.55	30,475,993.80	2,347,847.75	根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整增加销售费用 2,087,061.54 元；对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整增加销售费用 260,786.21 元
管理费用	15,758,815.66	15,145,608.12	613,207.54	根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整增加管理费用 613,207.54 元
研发费用	15,026,002.96	17,311,111.61	-2,285,108.65	对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整减少研发费用 2,285,108.65 元
财务费用	-8,869,557.55	-8,352,072.41	-517,485.14	根据收入确认原则，调整跨期收入，相应调整减少财务费用 30,150.49 元；根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整增加财务费用 98,176.15 元；对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整减少财务费用 585,510.80 元
其他收益	2,938,597.41	5,660,193.13	-2,721,595.72	重分类营业外收入至其他收益，重分类资产处置收益至营业外支出，相应调整增加其他收益 160,000.00 元；与资产相关的政府补助调整至递延收益并按资产收益年限摊销，相应调整减少与资产相关的政府补助调整至递延收益并按资产收益年限摊销，相应调整减少其他收益 2,881,595.72 元
资产减值损失	-1,918,109.41	-749,071.31	-1,169,038.10	根据收入确认原则，调整跨期收入，相应调整减少资产减值损失 167,033.21 元；按照款项性质，调整应付应收账款，相应调整增加资产减值损失 81,004.74 元；根据权责发生制原则，调整跨期费用，相应调整减少资产减值损失 116,323.84 元；对存货计提存货跌价准备同时转销存货跌价准备，相应调整增加资产减值损失 1,281,390.41 元；对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整增加资产减值损失 90,000.00 元
资产处置收益	64,144.44	17,621.03	46,523.41	重分类营业外收入至其他收益，重分类资产处置收益至营业外支出，相应调

				整减少资产处置收益 46,523.41 元
营业外收入	1,349,041.61	1,509,041.61	-160,000.00	重分类营业外收入至其他收益，重分类资产处置收益至营业外支出，相应调整减少营业外收入 160,000.00 元
营业外支出	219,867.99	263,344.58	-43,476.59	重分类营业外收入至其他收益，重分类资产处置收益至营业外支出，相应调整增加营业外支出 46,523.41 元；对费用、收入及成本、资产减值损失及营业外支出进行重分类，相应调整减少营业外支出 90,000.00 元
所得税费用	10,966,152.04	12,038,235.97	-1,072,083.93	调整事项对所得税费用累计调减金额 1,072,083.93 元

上述差异调减当期净利润7,306,306.35元；累计调减期末净资产11,547,355.96元。上述差异事公司已按《企业会计准则》进行处理，并按税务要求进行申报和缴纳。

（2）2017年度

2017年度，发行人原始报表与申报报表的差异情况如下：

单位：元

项目	申报财务报表	原始报表	差异金额	差异原因
应收账款	70,978,600.49	73,453,718.21	-2,475,117.72	调整跨期收入，相应调整减少应收账款 1,265,337.38 元；调整跨期费用，相应调整减少应收账款 1,209,780.34 元
其他应收款	3,174,907.18	2,479,038.48	695,868.70	调整尚未开票的废料收入，调整增加其他应收款 695,868.70 元
存货	42,665,496.29	43,167,934.57	-502,438.28	调整跨期收入，相应调整增加存货 1,230,423.24 元；对存货计提存货跌价准备，调整减少存货 1,732,861.52 元
递延所得税资产	1,633,791.07	1,298,901.74	334,889.33	根据调整后的暂时性差异调增递延所得税资产 334,889.33 元
应付账款	48,697,126.56	47,248,810.64	1,448,315.92	调整跨期费用，相应调整增加应付账款 1,448,315.92 元
应交税费	6,956,713.46	6,740,781.15	215,932.31	调整跨期收入，相应调整减少应交税费 69,100.44 元；调整跨期费用，相应调整增加应交税费 112,605.11 元；调整尚未开票的废料收入，调整增加应交税费 172,427.64 元

递延收益	630,003.41	-	630,003.41	将与资产相关的政府补助调整至递延收益并按资产收益年限摊销，调整增加递延收益 630,003.41 元
未分配利润	11,574,066.95	15,815,116.56	-4,241,049.61	调整事项对未分配利润累计调减金额 4,241,049.61 元
营业收入	324,586,843.11	322,861,072.16	1,725,770.95	调整跨期收入，相应调整增加营业收入 1,109,957.94 元；调整尚未开票的废料收入，调整增加营业收入 615,813.01 元
营业成本	179,160,576.37	185,129,028.72	-5,968,452.35	调整跨期收入，相应调整增加营业成本 394,448.37 元；对费用成本进行重分类，调整减少营业成本 6,362,900.72 元
销售费用	27,569,168.07	19,969,946.54	7,599,221.53	调整跨期费用，相应调整减少销售费用 453,016.11 元；对费用成本进行重分类，调整增加销售费用 8,052,237.64 元
管理费用	39,193,445.62	49,412,489.54	-10,219,043.92	调整跨期费用，相应调整增加管理费用 3,174,785.02 元；对费用成本进行重分类，调整减少管理费用 1,617,874.06 元；根据新会计准则，从管理费用中还原研发费用，调整减少管理费用 11,775,954.88 元
研发费用	11,704,492.02	-	11,704,492.02	对费用成本进行重分类，调整减少研发费用 71,462.86 元；根据新会计准则，从管理费用中还原研发费用，调整增加研发费用 11,775,954.88 元
财务费用	4,307,421.17	4,334,858.63	-27,437.46	调整跨期收入，相应调整减少财务费用 27,437.46 元
其他收益	4,948,053.70	3,171,767.75	1,776,285.95	将与资产相关的政府补助调整至递延收益并按资产收益年限摊销，调整减少其他收益 630,003.41 元；根据新会计准则，重分类营业外收入至其他收益，调整增加 2,406,289.36 元
资产减值损失	-479,444.07	1,249,900.70	-1,729,344.77	调整跨期收入，相应调整增加资产减值损失 60,155.90 元；调整跨期费用，相应调整减少资产减值损失 63,672.65 元；对存货计提存货跌价准备，相应调整增加资产减值损失 1,732,861.52 元
营业外收入	-	2,406,289.36	-2,406,289.36	根据新会计准则，重分类营业外收入至其他收益，减少营业外收入 2,406,289.36 元
所得税费用	13,741,778.41	13,779,261.51	-37,483.10	调整事项对所得税费用累计调减金额 37,483.10 元

上述差异调减当期净利润3,684,873.95元；累计调减期末净资产4,241,049.61元。上述差异事项公司已按《企业会计准则》进行处理，并按税务要求进行申报和缴纳。

2、公司与财务报告相关内部控制设计的合理性和执行的有效性，以及上述会计差异相关领域核算内部控制缺陷的整改情况

（1）公司与财务报告相关内部控制设计的合理性和执行的有效性分析

①发行人内控制度的概况

发行人在不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制、财产保护控制、预算控制、运营分析控制和绩效考评控制等基本控制活动的基础上结合发行人的业务特点制定了《部门工作职责》、《员工守册》、《财务管理制度》、《内审管理制度》、《对外投资管理制度》、《关联交易管理制度》等明确发行人内部机构的设置、职责权限，将权利与责任落实到各责任单位，各关键节点活动也设置了相应的控制措施，具体包括各部门职责、销售、采购、生产、财务内控管理制度、对外投资、关联交易、固定资产及人力资源内部控制等。

②发行人财务会计核算体系

发行人制定了《财务管理制度》，经查阅，发行人已经建立了较完善的财务会计核算管理制度，发行人财务部工作岗位包括财务总监、财务经理、出纳以及成本会计、总账会计、往来会计、费用会计、税务会计等各业务会计岗位等，发行人财务部门岗位齐备。

发行人财务部门各职务相互衔接监督、各司其职。建立了相关的内部控制制度，会计工作岗位实行定期轮岗制度，不相容岗位进行严格分离，出纳人员不得兼管稽核、会计档案保管和收入、费用、债权债务账目的登记工作。发行人各关键岗位严格执行不相容职务分离的原则。

如上，发行人已制定了《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》、《财务管理制度》、《员工守册》等与财务报告相关的内部控制制度，设计合理；财务部门各职务相互衔接监督、各司其职，相关内部控制制度均已有效执行。

（2）上述会计差异相关领域核算内部控制缺陷的整改情况

公司2017年度和2018年度出现差异主要是由于对收入成本及费用的确认时点核算不准确，对存货跌价准备计提方法不一致所致，故此公司针对加强财务

核算的管控采取了以下措施：

①制定相关内部控制制度，规范财务核算的整个流程，同时对于财务与业务部门内部及外部证据的传递设置相应的控制点予以控制；

②发行人为加强财务部力量，提高会计核算质量，引进外部财务专业人士，财务实行集团化管理，较大的提高了财务信息质量，发行人的会计核算及会计基础工作符合规范性要求。”

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师通过访谈、查阅文件、走访、抽查等核查方式进行了核查，具体核查程序如下：

1、访谈发行人管理层、财务部门负责人，并实地走访财务部门，访谈财务部人员；

2、取得各核算主体报告期内汇算清缴报表，与申报报表进行对比，检查差异产生的原因，并汇总相关差异内容；

3、获取发行人制定的《财务管理制度》等财务会计制度；

4、检查收入确认与收款、采购与付款、资产管理、工薪人事及资金循环，确保其内部控制制度不存在漏洞，不相容岗位职责进行分离；

5、抽查发行人大额的收入、成本支出、费用支出等凭证，发行人记账过程完整、凭证齐全，记账的工作人员和核对的工作人员分离，财务经理、总账会计、成本会计、往来会计、费用会计、税务会计、出纳分别负责各自岗位工作，分别在会计信息的处理过程中履行了相应职责。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、原始报表与申报报表存在的差异主要原因包括根据权责发生制调整收入、成本及相应的坏账及税金、补提存货跌价准备及利润表项目重分类等，而非因为发行人会计基础薄弱等原因造成，相关调整符合《企业会计准则》的相关规定。

2、发行人已建立了规范的财务会计核算体系，财务部门岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作，公司与财务报告相关内部控制设计合理并已得到有效执行，不构成本次发行上市的实质性障碍。

22.关于税费与业务规模匹配性

申报材料显示，报告期各期，发行人税金及附加分别为 409.31 万元、333.41 万元和 326.58 万元，主要由城建税、教育费附加等构成。其中城市维护建设税分别为 210.32 万元、171.57 万元和 155.30 万元，逐年下降。

请发行人说明税金及附加的明细内容，结合报告期各期采购及销售规模补充说明城市维护建设税与收入规模及变动的匹配性。

保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、税金及附加的明细内容

报告期内，公司的税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加、印花税、房产税等，具体明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
城市维护建设税	54.97	155.30	171.57	210.32
教育费附加	24.65	69.85	77.27	94.95
地方教育费附加	16.43	46.57	51.51	63.30
印花税	7.01	20.42	17.57	28.24
车船税	0.42	0.75	0.81	0.80
房产税	20.41	27.29	8.99	8.64
土地使用税	2.36	5.44	6.04	3.05
环保税	0.88	0.96	0.62	-
营业税金及附加合计	**127.12**	**326.58**	**334.41**	**409.31**

二、城市维护建设税与收入规模及变动的匹配性分析

报告期内，公司的城市维护建设税的计算依据如下：本期已交增值税额*附加税率+当期免抵税额*附加税率，具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
已交增值税额对应城建税	6.36	29.76	25.96	35.14
免抵税额对应城建税	48.60	125.54	145.61	175.18
合计	**54.96**	**155.30**	**171.57**	**210.32**

（一）已交增值税额与对应城建税的匹配性

1、报告期已交增值税额变动情况

报告期内，公司已交增值税额变动明细如下：

单位：万元

年度	期初未交	本期应交	本期已交	期末应交
2020 年 1-6 月	435.60	112.06	132.53	415.13
2019 年	379.94	590.80	535.15	435.60
2018 年	401.21	514.93	536.19	379.94
2017 年	432.94	620.60	652.33	401.21

2、应交税额与收入规模及变动的匹配性

（1）销项税额与收入规模及变动的匹配性

报告期内，公司销项税额与收入规模及变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入①	14,819.60	37,563.37	34,008.32	32,458.68
外销收入（剔除模具工装）②（注 1）	7,909.79	20,720.99	17,750.35	16,692.44
其中：模具工装及服务收入 a	44.52	941.63	594.10	179.73
模具及服务收入增值税率 b	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
其他产品销售收入 c	6,865.30	15,900.74	15,663.87	15,586.51
其他产品销售收入税率 d（注 2）	13.00%	13.75%	16.33%	17.00%
销项税测算③=a*b+c*d	895.16	2,242.85	2,593.56	2,660.49
销项税额④	**901.79**	**2,247.56**	**2,577.72**	**2,663.94**
差异额⑤=③-④	**-6.64**	**-4.71**	**15.84**	**-3.45**

注 1：外销收入（剔除未进行报关的模具收入）进行出口报关，与应交增值税额无关；与国外客户单独结算的模具收入按 6%增值税率开票；
注 2：报告期内，由于增值税率变动，故上述产品销售税率取加权平均增值税率。

从上表分析可见，报告期内公司销项税额与内销收入及模具收入的规模具有匹配性。

（2）进项税额与采购规模的匹配性

报告期内，公司进项税额与采购规模及变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料采购 a	5,183.99	14,709.16	13,285.47	11,653.40
外协加工费 b	385.43	1,073.35	930.74	734.42
电费 c	451.45	1,002.41	868.54	906.19
采购合计①=a+b+c	6,020.87	16,784.92	15,084.75	13,294.01
进项税率 d（注 1）	13.00%	13.75%	16.33%	17.00%
采购原材料等产生的进项税②=①*d	782.71	2,307.93	2,463.34	2,259.98
采购固定资产取得的进项税③	153.88	665.69	348.93	59.84
采购运输、咨询等服务取得的进项税④	98.25	247.37	261.35	177.64
测算进项税额⑤=②+③+④	**1,034.84**	**3,220.99**	**3,073.62**	**2,497.46**
进项税额⑥	**1,071.45**	**3,291.72**	**3,027.29**	**2,497.32**
差异额⑦=⑤-⑥	**-36.61**	**-70.73**	**46.33**	**0.14**
差异率⑧=⑦/⑥	**-3.42%**	**-2.15%**	**1.53%**	**0.01%**

注：报告期内，由于增值税率变动，故上述产品采购税率取加权平均增值税率。

从上表分析可见，报告期内公司进项税额与材料、固定资产等采购规模具有匹配性，差异主要系采购暂估及增值税率变动导致。

（3）应交税额与采购、收入规模及变动的匹配性

报告期内，公司应交税额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销项税额①	901.79	2,247.56	2,577.72	2,663.94
进项税②	1,071.45	3,291.72	3,027.29	2,497.32
进项税转出③	0.42	70.78	0.10	16.88
留抵税额④	50.37	512.70	-	-
出口退税额⑤	230.92	1,051.48	964.40	437.10
应交税额⑥=①-(②-④)+③+⑤	**105.42**	**584.66**	**524.58**	**612.81**

2019 年和 2020 年 1-6 月由于公司新建清远生产基地，发生厂房工程及设备款采购，产生较多进项税额未全部抵扣，留抵税额分别为 512.70 万元和 50.37 万元。

从上述分析可见，报告期内公司销项税额与收入规模、进项税额与采购规模具有匹配性，因此，公司应交税额与采购、收入规模具有匹配性。

3、已交增值税额与对应城市维护建设税的匹配性

报告期，公司已交增值税额与对应城市维护建设税的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
已交增值税额①	132.53	535.15	536.19	652.33
附加税率②	7%、5%	7%、5%	7%、5%	7%、5%
测算应交城建税③=①*②	6.63	29.78	28.00	34.63
账面已交增值税对应城建税④	6.36	29.76	25.96	35.14
差异额⑤=③-④	0.26	0.02	2.04	-0.51

注：金钟股份公司城市维护建设税附加税率为 7%、清远纳格和清远金钟的对应的税率为 5%。

（二）免抵税额与对应城市维护建设税的匹配性

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
免抵退出口货物劳务销售额①	7,049.05	19,911.29	18,327.96	16,740.52
外销收入（剔除模具工装）（注 1）	7,909.79	20,720.99	17,750.35	16,692.44
出口退税率②（注 2）	13.00%	13.75%	16.33%	17.00%
免抵退税不得免征和抵扣税额③	-	-	10.29	11.28
免抵退税额④=①*②-③	916.38	2,737.80	2,983.28	2,834.61
应退税额⑤	230.92	1,051.48	964.40	437.10
免抵税额⑥=④-⑤	685.45	1,686.32	2,018.87	2,397.51
城建税附加税率⑦	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
测算应交城建税⑧=⑥*⑦	**47.98**	**118.04**	**141.32**	**167.83**
账面免抵退税额对应城建税⑨	**48.60**	**125.54**	**145.61**	**175.18**
差异额⑩=⑧-⑨	**-0.62**	**-7.50**	**-4.29**	**-7.36**

注：报告期内，存在增值税率变动情况，以及 2017 年-2018 年部分产品出口申报代码退税率和征税率存在差异，因此上述出口退税率测算取产品销售增值税率加权平均数。

公司外销收入和免抵退出口货物劳务销售额之间的差异原因分析详见本回复第 11 题关于外销收入、出口退税数据和海关出口数据的匹配性分析的内容。由于外销收入与免抵退出口货物劳务销售额存在收入时点差异和出口退税价格的口径差异等因素影响，考虑到上述影响，上表的城建税测算中使用免抵退出口货物劳务销售额进行测算。报告期内，发行人免抵退税额对应城市维护建设税与出口申报退税收入规模具有匹配性。

综上，报告期内，公司的城市维护建设税逐年下降，主要原因为：（1）出口退税率逐年下降，导致免抵税额对应的城市维护建设税有所下降；（2）公司长期资产逐年增加，对应进项税额增加，导致应交增值税和已交增值税并没有随收入

增加而增加，对应城市维护建设税也保持相对稳定。

【保荐机构、申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、获取了税务主管机关对公司纳税合规的相关证明文件；

2、查阅公司增值税申报表、出口免抵退税申报表、附加税申报表等，分析税种计算的依据，核实与实际是否一致；

3、检查税金及附加各税费明细组成，复核计算各相关税费计缴是否正确，并分析与营业收入的匹配性。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的城市维护建设税逐年下降，主要原因为：（1）出口退税率逐年下降，导致免抵税额对应的城建税有所下降；（2）发行人长期资产逐年增加，对应进项税额增加，导致已交税额对应城建税保持相对稳定。

2、报告期内，发行人城市维护建设税与收入规模及变动具有匹配性。

23.关于独立董事

申报材料显示，发行人独立董事刘惠好担任中南财经政法大学金融学院教授、博士生导师、金融研究所所长。

请发行人说明并披露独立董事是否符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件关于任职资格规定。

保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、关于党政领导干部兼职的相关规定

序号	规定名称	相关规定
1	《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18 号）	一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。 二、对辞去公职或者退（离）休的党政领导干部到企业兼职（任职）必须从严掌握、从严把关，确因工作需要到企业兼职（任职）的，应当按照干部管理权限严格审批。
2	《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22 号）	三、直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案。 四、直属高校校级党员领导干部在社会团体等单位中兼职的，需经学校党委（常委）会研究同意后，按照干部管理权限报教育部审批。 六、直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职，确因工作需要兼职的，须经学校党委审批。
3	《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》（教人厅函[2015]11 号）	党政领导干部包括部机关、直属单位及其内设机构、直属高校及其院系等副处级以上干部
4	中共中央纪委、教育部、监察部《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15 号）	学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬。
5	中共教育部党组关于印发《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》的通知（教党[2016]39 号）	二、严格执行兼职取酬管理规定。学校党员领导干部未经批准不得在社会团体、基金会、企业化管理事业单位、民办非企业单位和企业兼职；经批准兼职的校级领导人员不得在兼职单位领取薪酬；经批准兼职的院系及内设机构领导人员在兼职单位获得的报酬，应当全额上缴学校，由学校根据实际情况制定有关奖励办法，给予适当奖励。

二、发行人独立董事刘惠好的任职符合相关规定

公司独立董事刘惠好系中南财经政法大学金融学院教授、博士生导师、金融研究所所长、中南财经政法大学工会副主席。

根据中南财经政法大学（http://www.zuel.edu.cn/leaders/）以及中南财经政法大学金融学院（http://finance.zuel.edu.cn/1104/list.htm）的领导干部公示，刘惠好不属于中南财经政法大学或金融学院领导干部。

刘惠好在 2015 年 8 月至 2020 年 6 月期间一直担任湖北能源（000883）独立

董事，未有因不符合任职资格而被解除上市公司独立董事职务的情形。

根据中南财经政法大学金融学院出具的《说明》、刘惠好本人填写的《广州市金钟汽车零件股份有限公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员调查问卷》及《承诺函》，刘惠好不属于党政领导班子成员或副处级以上的中共党员干部，其在外担任独立董事并兼职行为并未违反中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关文件的规定，亦未违反中南财经政法大学及金融学院的相关规定。

三、发行人独立董事郭葆春的任职符合相关规定

公司独立董事郭葆春系暨南大学管理学院副教授、硕士生导师、暨南大学管理学院财税决策与风险管控研究中心主任。

根据暨南大学（https://www.jnu.edu.cn/2564/list.htm）以及暨南大学管理学院（https://ms.jnu.edu.cn/xrld/list.htm）的领导干部公示，郭葆春不属于暨南大学或管理学院领导干部。

郭葆春目前担任久量股份（300808）独立董事，并在 2015 年 8 月至 2019 年 10 月期间一直担任 ST 摩登（002656）独立董事，未有因不符合任职资格而被解除上市公司独立董事职务的情形。

根据暨南大学管理学院出具的《说明》、郭葆春本人填写的《广州市金钟汽车零件股份有限公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员调查问卷》及《承诺函》，郭葆春不属于党政领导班子成员或副处级以上的中共党员干部，其在外担任独立董事并兼职行为并未违反中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关文件的规定，亦未违反暨南大学及管理学院的相关规定。

四、发行人独立董事胡志勇的任职符合相关规定

公司独立董事胡志勇系广州大学管理学院教授、博士生导师、广州大学智慧

金财税研究所所长。

根据广州大学（http://www.gzhu.edu.cn/xxgk/xrld.htm）以及广州大学管理学院（http://bas.gzhu.edu.cn/xyjj/ldjs.htm）的领导干部公示，胡志勇不属于广州大学或管理学院领导干部。

胡志勇目前担任棕榈股份（002431）、威创股份（002308）、高新兴（300098）、粤泰股份（600393）的独立董事，未有因不符合任职资格而被解除上市公司独立董事职务的情形。

根据广州大学管理学院出具的《说明》、胡志勇本人填写的《广州市金钟汽车零件股份有限公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员调查问卷》及《承诺函》，胡志勇不属于党政领导班子成员或副处级以上的中共党员干部，其在外担任独立董事并兼职行为并未违反中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关文件的规定，亦未违反广州大学及管理学院的相关规定。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”中补充披露以下内容：

“公司独立董事刘惠好、郭葆春、胡志勇均不属于党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部，其担任本公司的独立董事不存在违反《中共中央组织部关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》中有关党政领导干部兼职的限制性规定的情形。”

【保荐机构、发行人律师核查意见】

一、核查程序

1、查阅了中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的

通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关规定；

2、查阅了刘惠好、郭葆春、胡志勇填写的《广州市金钟汽车零件股份有限公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员以及核心技术人员调查问卷》及其出具的相关《承诺函》；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查查询了刘惠好、郭葆春、胡志勇在其他公司的任职情况；

4、通过中南财经政法大学、暨南大学、广州大学及其相关院系的网站查询了刘惠好、郭葆春、胡志勇的相关情况；

5、在巨潮资讯网检索并查阅了刘惠好、郭葆春、胡志勇在其他上市公司担任独立董事的相关情况，并查阅了其年度述职报告及相关声明等；

6、取得并查阅了中南财经政法大学金融学院、暨南大学管理学院、广州大学管理学院就刘惠好、郭葆春、胡志勇的兼职情况分别出具的《说明》。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

刘惠好、郭葆春和胡志勇在发行人处担任独立董事，符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件关于任职资格规定。

（本页无正文，为《广州市金钟汽车零件股份有限公司与南京证券股份有限公司关于广州市金钟汽车零件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

辛洪萍

广州市金钟汽车零件股份有限公司

2020 年 11 月 19 日

发行人董事长声明

本人承诺本回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：

辛洪萍

广州市金钟汽车零件股份有限公司

2020 年 11 月 19 日

（本页无正文，为《广州市金钟汽车零件股份有限公司与南京证券股份有限公司关于广州市金钟汽车零件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

封燕　　崔传杨

南京证券股份有限公司

2020 年 11 月 19 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《广州市金钟汽车零件股份有限公司与南京证券股份有限公司关于广州市金钟汽车零件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，了解回复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，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

李剑锋

南京证券股份有限公司

2020 年 11 月 19 日