

宁波星源卓镁技术股份有限公司

（浙江省宁波市北仑区大碶官塘河路 27 号）



关于宁波星源卓镁技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

（深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元）

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 11 月 27 日出具《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010844 号）（以下简称“问询函”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为宁波星源卓镁技术股份有限公司（以下简称“星源卓镁”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师北京德恒律师事务所和申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1.关于股东.....	3
2.关于业务成长性.....	30
3.关于创业板定位.....	61
4.关于客户及收入.....	86
5.关于新能源汽车领域收入.....	108
6.关于毛利率.....	112
7.关于原材料价格波动风险.....	127
8.关于应收账款.....	132
9.关于销售顾问.....	139
10.关于中间仓及寄售模式.....	150
11.关于股权激励.....	165

1.关于股东

首轮反馈回复显示：

（1）发行人前身星源有限的 2006 年出资和 2012 年增资的资金来源于邱卓雄向其有境外外汇来源的境内朋友借款，包括：2003 年至 2006 年、2012 年至 2013 年多次向境内自然人吴继勇（主要从事塑料制品生意）借款港币及美元外汇合计约 253 万美元；2012 年至 2013 年多次向境内自然人张作峰（主要从事采矿、航运生意）借款美元外汇合计约 205 万美元。

（2）发行人实际控制人陆满芬持有民筹投资 5.41%的股权。除陆满芬外，分别持有民筹投资 8.11%、5.41%、5.41%合伙份额的合伙人姚芬、汪晓飞、陆春艳同时系发行人股东卓昌投资的有限合伙人（分别持有卓昌投资 37%、30%、4%出资份额，间接持有发行人 0.93%、0.75%、0.10%的股份）。同时，姚芬为宁波市北仑区耀明锻造有限公司执行董事，涵德投资（曾为发行人参股公司）的执行董事兼总经理。

（3）发行人股东卓昌投资持有发行人 2.5%的股份，未在基金业协会登记备案。卓昌投资的出资合伙人中，陆春艳投资持股 33.33%并担任监事的宁波科鲁福模具技术有限公司为发行人供应商，2019 年、2020 年 1-6 月，发行人向其采购模具材料，金额分别为 58.13 万元、19.80 万元；姚芬之夫担任董事的宁波耀明机械有限公司为发行人供应商，报告期内发行人向其采购模具材料，金额分别 0.47 万元、23.72 万元、25.96 万元、57.67 万元，同时，2017 年初公司曾协助其取得贷款发生资金往来 952.97 万元。

请发行人：

（1）结合吴继勇、张作峰最近 5 年简历和控制、投资的企业情况，以及上述二人的外汇资金来源情况等，补充说明邱卓雄借用的外汇资金来源是否合法合规，邱卓雄向吴继勇、张作峰借用和偿还资金的证据是否足以证明借款的真实性、合法性，发行人实际控制人持有的股权历史上是否存在代持或未披露的利益安排。

（2）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历，投资或控制的企业情况等，补充说明发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员之间是否存在关联关系、股权代持或其他未披露的利益安排，列表说明报告

期内发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间资金、业务往来情况，以及与相同的供应商、客户的交易情况，并结合第三方价格对比说明相关交易的公允性和必要性，分析说明是否存在为发行人承担成本、费用的情况。

(3) 列表说明卓昌投资各合伙人近 5 年简历，投资、控制的企业情况，是否存在与发行人及其实际控制人发生资金、业务往来的情况，是否存在重合的供应商、客户，如存在，分析说明是否存在为发行人承担成本、费用的情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

(一) 结合吴继勇、张作峰最近 5 年简历和控制、投资的企业情况，以及上述二人的外汇资金来源情况等，补充说明邱卓雄借用的外汇资金来源是否合法合规，邱卓雄向吴继勇、张作峰借用和偿还资金的证据是否足以证明借款的真实性、合法性，发行人实际控制人持有的股权历史上是否存在代持或未披露的利益安排。

发行人补充说明：

1、吴继勇、张作峰的简历，控制和投资的企业以及上述二人的外汇资金来源情况

(1) 吴继勇

吴继勇，男，1973 年出生，中国国籍，身份证号为 33020619731103****，住所为浙江省宁波市北仑区黄金海岸 B1****，2003 年至今历任宁波市港腾塑业有限公司副总经理、总经理、执行董事，香港海腾企业有限公司董事，宁波海腾模具有限公司董事长，宁波继腾汽车零部件有限公司执行董事兼总经理，民筹投资执行事务合伙人。

截至本问询函回复出具日，吴继勇控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	任职	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否与发行人存在业务/资金往来	与发行人报告期主要客户、供应商是否重合
1	香港海腾企业有限公司	吴继勇持有100%股权	董事	2003-5-16	国际贸易、商业活动	存续	不存在	否
2	宁波海腾模具有限公司	香港海腾企业有限公司持有100%股权	董事长	2003-8-8	无缝钢管、模具、塑料制品、电动工具、金属制品的制造、加工及技术开发服务；机械、电子、电器产品（国家限制的除外）的制造、加工	存续	不存在	否
3	宁波市港腾塑业有限公司	吴继勇持有95%、吴浩勇持有5%股权	执行董事兼总经理	1999-8-20	塑料制品、模具、五金电器产品制造、加工；自营和代理各类货物和技术的进出口业务（除国家限定公司经营或禁止进出口的货物及技术）	存续	不存在	与发行人报告期主要客户宁波继峰汽车零部件股份有限公司、浙江中坚科技股份有限公司重合；与发行人报告期主要供应商国网浙江省电力有限公司宁波供电公司、一胜百模具技术（宁波）有限公司、宁波抚特模具科技有限公司、宁波耀明机械有限公司重合。具体情况详见本题回复之“（二）……”之“5、发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业相同客户、供应商的交易情况”相关内容
4	宁波继腾汽车零部件有限公司	宁波市港腾塑业有限公司持有100%股权	执行董事兼总经理	2019-11-26	汽车零部件、塑料制品、压铸产品、模具、五金电器的研发、制造、加工、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）	存续	不存在	否
5	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）	吴继勇持有5.41%、汪晓飞持有5.41%出资	执行事务合伙人	2015-6-11	实业投资，投资管理，投资咨询，私募基金管理（不得以公开方式募集资金，不得从事公开募集基金管理业务）（未	存续	不存在	否

		比例			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）			
6	宁波映辉投资合伙企业（有限合伙）	吴继勇持有 62.48%、汪晓飞持有 0.04%出资比例	-	2018-5-29	实业投资。（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）	存续	不存在	否

注：吴继勇和汪晓飞系夫妻关系。

借款人吴继勇及其关系密切家庭成员以及其控制、投资的企业与发行人及其实际控制人的关系：

①吴继勇之妻汪晓飞通过卓昌投资间接持有发行人 0.75%的股权；

②吴继勇及其妻子汪晓飞与发行人实际控制人陆满芬、邱卓雄为好友关系，均在宁波北仑本地投资经营各自家族企业，同时基于彼此信任关系及对北仑区域企业经营情况的共同了解，朋友之间成立合伙企业对本地拟上市企业进行财务性投资，以获取投资收益。如吴继勇担任执行事务合伙人并与其妻子汪晓飞共同投资的宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）间接投资了上市公司旭升股份，夫妻二人还通过宁波映辉投资合伙企业（有限合伙）间接投资了拟上市公司浙江辉旺机械科技股份有限公司。实际控制人陆满芬亦投资了宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）5.41%的出资份额；

③吴继勇控制的企业宁波市港腾塑业有限公司由于经营与汽车零部件行业相关的塑料制品件，因此存在和发行人报告期主要客户宁波继峰汽车零部件股份有限公司、浙江中坚科技股份有限公司重合及除国网浙江省电力有限公司宁波供电公司以外主要供应商一胜百模具技术（宁波）有限公司、宁波抚特模具科技有限公司以及宁波耀明机械有限公司重合的情形。

报告期内，发行人向宁波继峰汽车零部件股份有限公司销售金额分别为 1,193.92 万元、1,680.87 万元、1,795.97 万元和 631.03 万元，收入占比分别为 10.11%、15.85%、12.22%和 9.02%。报告期产品单价及毛利率与同类产品无明显差异，产品销量与最终使用车型奥迪 A4L 产量基本匹配。

报告期内，发行人向浙江中坚科技股份有限公司销售金额分别为 195.45 万元、194.56 万元、89.45 万元和 22.43 万元，收入占比分别为 1.66%、1.84%、0.61%和 0.32%，产品售价公允，对发行人业绩影响较小。

报告期内，发行人向一胜百模具技术（宁波）有限公司、宁波抚特模具科技有限公司以及宁波耀明机械有限公司合计采购额分别为 129.04 万元、124.73 万元、178.31 万元和 74.67 万元，采购价格与其他三方产品单价无明显差异，采购占比分别为 3.77%、3.74%、3.43%和 3.15%，对发行人的成本影响较小。

综上，除上述已披露情形外，发行人及其实际控制人与借款人吴继勇及其关系密切家庭成员以及其控制、投资的企业之间不存在其他关联关系；其控制、投资的企业与发行人及其实际控制人报告期内不存在资金往来、业务往来，除已披露重合的客户、供应商以外，不存在与发行人其他主要客户、供应商重合的情形，不存在为发行人承担成本费用或向发行人输送利益的情形，不存在其他未披露的利益安排。

（2）张作峰

张作峰，男，1968 年出生，中国国籍，身份证号为 31010119681024****，住所为上海市浦东新区青平路**号****室，2012 年至今历任香港顺达投资有限公司董事，香港阳光顺达有限公司董事，宁波万舟海运有限公司（已于 2018 年 8 月注销）执行董事兼总经理、上海万舟船务有限公司执行董事，青阳县协力钙业有限公司执行董事、青阳海亿矿业化工有限公司董事长，现兼任青阳县花园石灰石矿有限责任公司监事、宁波百盛人力资源服务有限公司监事、安徽海亿对外贸易有限公司监事、上海方青非金属矿产品有限公司监事。

截至本问询函回复出具日，张作峰控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	任职	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否与发行人存在业务/资金往来	与发行人报告期主要客户、供应商是否重合
1	上海万舟船务有限公司	张作峰持有 90%、蔡雄文持有 10%股权	执行董事	2002-8-13	从事船舶技术专业领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，商务咨询，货运代理，劳务服务，船舶租赁，国际船舶管理业务，国际船舶运输	存续	不存在	不存在
2	青阳县协力钙业有限公司	张作峰持有 40%、王华荣持有 25%、董正山持有 25%、齐晓萍持有 10%股权	执行董事	2006-10-30	石灰石深加工、销售	存续	不存在	不存在
3	安徽海亿对外贸易有限公司	张作峰持有 20%、施金勇持有 70%、张泉清持有 10%股权	监事	2007-9-12	家庭日用品、材料和机械，电子设备、工艺美术品、塑料制品、土特产品批发、收购、零售，进出口贸易；非金属矿销售	存续	不存在	不存在
4	上海方青非金属矿产品有限公司	张作峰持有 20%、施金勇持有 70%、张泉清持有 10%股权	监事	2011-11-21	方解石、石灰石、白云石、石灰（冶金辅料）批兼零；实业投资；从事货物及技术的进出口业务	存续	不存在	不存在
5	宁波百盛人力资源服务有限公司	张作峰持有 18%、乐纳新持有 82%股权	监事	2008-8-8	许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动；邮件寄递服务(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，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；大数据服务；软件外包服务；信息技术咨询服务；企业管理；餐饮管理；园区管理服务；税务服务；环保咨询服务；财务咨询；市场营销策划；教育咨询服务（不含教育培训活动）；企业形象策划；	存续	不存在	不存在

					社会经济咨询服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；安全咨询服务；办公服务；供应链管理服务；酒店管理；单位后勤管理服务；会议及展览服务；档案整理服务；生产线管理服务；采购代理服务；项目策划与公关服务；商务代理代办服务；咨询策划服务；家政服务（以上不含投资咨询）			
6	香港顺达投资有限公司	张作峰持有 40%、董正山持有 25%、王华荣持有 25%、齐晓平持有 10% 股权	董事	2006-6-6	商业活动	存续	不存在	不存在
7	香港阳光顺达有限公司	香港顺达有限公司持股 100%	董事	2011-7-14	商业活动	存续	不存在	不存在
8	青阳海亿矿业化工有限公司	香港阳光顺达有限公司持有 100%股权	董事长	2006-6-20	石灰石、生石灰、轻钙产品加工销售	存续	不存在	不存在
9	青阳县花园石灰石矿有限责任公司	青阳海亿矿业化工有限公司持有 100%股权	监事	2008-1-28	熔剂用石灰岩露天开采、加工、采购销售	存续	不存在	不存在

发行人及其实际控制人与借款人张作峰及其关系密切家庭成员以及其控制、投资的企业不存在关联关系，其控制、投资的企业与发行人及其实际控制人在报告期内不存在资金往来、业务往来，不存在主要客户、供应商重合的情形，不存在为发行人承担成本费用或向发行人输送利益的情形，不存在其他未披露的利益安排。

(3) 吴继勇、张作峰二人的外汇资金来源情况

根据外汇出借方《借款情况确认书》、访谈记录和发行人实际控制人邱卓雄出具的说明，香港天幸向星源有限以外汇现汇方式出资的 457.58 万美元分别来源于邱卓雄 2003 年至 2006 年、2012 年至 2013 年向吴继勇借款港币及美元外汇合计约 253 万美元，2012 年至 2013 年向张作峰借款美元外汇合计约 205 万美元，具体情况如下：

①吴继勇外汇借款情况

根据香港天幸在香港上海汇丰银行、上海浦东发展银行的银行进账明细，香港天幸部分记账凭证，星源有限历次出资的验资报告和银行进账单，与吴继勇和邱卓雄先生的访谈记录等，吴继勇通过境外相关主体将外汇借款分次汇入了邱卓雄在香港上海汇丰银行的个人账户及香港天幸的银行账户，具体情况如下：

序号	借款时间	借款本币金额	折合美金金额	对应星源有限实缴出资时间	备注
1	2003 年	250 万港币	32.28 万美元	2003.9.29	2003-2006 年借款汇入邱卓雄在香港上海汇丰银行的个人卡，由于时间较久，已无法查询个人卡明细记录
2	2004 年	250 万港币	32.12 万美元	2004.12.23	
3	2006 年	975 万港币	125.66 万美元	2006.3.23	
4	2012 年	25.58 万美元	25.58 万美元	2012.6.5 2012.9.24	2012-2013 年借款由香港海腾企业有限公司等主体直接汇入香港天幸账户
5	2013 年	37 万美元	37 万美元	2013.5.14	
合计			252.64 万美元	-	

②张作峰外汇借款情况

根据香港天幸上海浦东发展银行的银行账户进账明细，星源有限历次出资的验资报告和银行进账单，实际控制人银行流水记录，与张作峰及邱卓雄先生的访谈记录，张作峰通过境外相关主体将借款分次汇入香港天幸的银行账户，具体情况如下：

序号	借款时间	借款金额	对应星源有限实缴出资时间	备注
1	2012 年 6 月	99.98 万美元	2012.6.5 2012.6.28	借款由香港顺达投资有限公司等主体直接汇入香港天幸账户
2	2012 年 9 月	40 万美元	2012.9.24	
3	2013 年 5 月	64.99 万美元	2013.5.14	

合计	204.97 万美元		
----	------------	--	--

吴继勇、张作峰拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营所得，并非境内购汇或从境内汇出的外汇。

根据外汇出借各方签署的《借款情况确认书》，保荐机构及发行人律师对吴继勇和张作峰的访谈以及发行人实际控制人邱卓雄出具的说明，香港天幸的银行账户进账明细，部分香港天幸记账凭证、实际控制人银行流水记录、星源有限历次出资的验资报告和银行进账单等。吴继勇和张作峰为邱卓雄多年好友，为解决香港天幸向星源有限外汇出资短缺问题，实际控制人邱卓雄向好友吴继勇借款合计约 253 万美元，向张作峰借款约 205 万美元，其分别通过有境外经营所得的相关主体向邱卓雄提供外汇借款。同时鉴于吴继勇和张作峰在大陆境内资金周转所需，邱卓雄、陆满芬分别向其提供相应本金（按外汇借款时汇率折算）的人民币借款，其中 2008-2009 年期间向吴继勇提供了 1,700 万人民币借款，2012-2013 年期间向张作峰提供了 1,292.35 万人民币借款。上述人民币借款资金主要来源于实际控制人邱卓雄及陆满芬自 1997 年起经营星源模具厂和自 2003 年起经营宁波市北仑兴业卓昌房屋租赁有限公司的积累所得，以及投资资本市场、房产和其他资产的收益。各方确认对上述外汇借款和人民币借款均不收取利息，截至本问询函回复出具日，上述相关借款均未清偿或对抵。上述借款未清偿或对抵主要系借款双方为避免涉嫌违反《外汇管理条例》等法律法规关于禁止“变相买卖外汇”的规定。根据《外汇管理条例》第四十五条：私自买卖外汇、变相买卖外汇、倒买倒卖外汇或者非法介绍买卖外汇数额较大的，由外汇管理机关给予警告，没收违法所得，处违法所得 30% 以下的罚款；情节严重的，处违法所得 30% 以上等值以下的罚款；构成犯罪的，依法追究刑事责任。同时基于邱卓雄与吴继勇和张作峰的朋友信任关系，邱卓雄向其提供的人民币借款也能担保其资金安全，因此各方就后续还款安排约定，在邱卓雄具有合法的外汇来源并向其归还外汇后，吴继勇和张作峰再相应归还人民币借款。

2、邱卓雄借用的外汇资金来源合法合规，邱卓雄向吴继勇、张作峰的借款的真实合法

如上所述，吴继勇、张作峰拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营之合法所得，并非境内购汇或从境内汇出的外汇。根据《国家外汇管理局关于

简化境外投资外汇资金来源审查有关问题的通知》（汇发【2003】43号，已于2009年7月13日失效）的规定，投资主体开展境外投资，需购汇或从境内汇出外汇的，应事前报所辖地外汇分局（外汇管理部）进行外汇资金来源审查。由于上述香港天幸向星源有限出资来源不涉及购汇或从境内汇出外汇，因此，无需办理境外投资资金来源审查。

就邱卓雄上述外币借款，根据当时施行的《外汇管理条例》《境外投资外汇管理办法》《外债管理暂行办法》等规定，相关法律法规未对境内自然人境外投资作出限制，亦无境内自然人境外外币借款的相关限制；但其以该等外汇借款用于香港天幸向星源有限出资事项涉及返程投资的外汇监管，根据国家外汇管理局2014年7月4日颁布《关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发【2014】37号）（下称“37号文”）后，星源有限属于“37号文”规定的“特殊目的公司”，星源有限、邱卓雄先生及陆满芬女士需要办理外汇补登记，星源有限、邱卓雄先生及陆满芬女士曾多次向相关外汇主管部门申请办理个人外汇补登记但均未能补办，至香港天幸于2017年6月股权转让退出，不再持有星源有限股权，并于2018年7月注销完毕，一直未能成功办理外汇补登记。

香港天幸对星源有限的出资资金均来源于境外借款，香港天幸持有星源有限期间，星源有限未进行现金分红，亦不存在任何其他资金流出境外的情形，未对我国外汇管理造成重大不利后果。虽然邱卓雄向吴继勇、张作峰借用境外资金返程投资境内公司存在不规范之处，但根据国家外汇管理局北仑支局出具的《证明》并经查询国家外汇管理局官网（<http://www.safe.gov.cn>），邱卓雄先生、陆满芬女士和发行人不存在因违反国家外汇管理相关法律、法规、规章、规范性文件规定而受到行政处罚的情形。

3、实际控制人持有的股权历史上不存在代持或未披露的利益安排

2003年7月，实际控制人邱卓雄、陆满芬通过设立香港天幸返程投资星源有限主要系当时地方政府鼓励外资企业投资，可享受优先购买土地等优惠政策。基于上述政策环境，宁波市北仑区一些企业采取外商投资企业的形式开设并经营，企业投资人在境外设立公司并投资其境内经营实体的外汇资金主要来源于朋友的合法外汇借款，如旭升股份（600305）及雪龙集团（603949）等。发行人实际控制人设立香港天幸并投资星源有限符合当时地方政府的投资政策，与当地其

他企业的投资方式类似。采取上述投资方式仅为享受当时的地方优惠政策，不存在股份代持的情形。同时就吴继勇、张作峰与发行人实际控制人邱卓雄之间债权债务的形成事项各方均已确认，该等事项与发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬直接和间接持有的发行人股份权属无涉，不存在实际控制人代吴继勇、张作峰持有发行人股份的情况。

2003年7月星源有限设立至2017年6月有限公司唯一股东香港天幸将所持股权全部转让给境内法人源星雄之前，有限公司股东一直为香港天幸且未发生过变更；2017年6月至2017年12月变更为股份公司期间，星源有限曾因内部股权调整及改制发生过股权转让、补足出资、增资及整体变更股份公司；其中，2017年控股股东源星雄向发行人补足出资1,502.72万元，该出资资金来源于星源有限于2017年7月的现金分红款3,500万元其中部分。股份公司设立后至本问询函回复出具日，发行人股权未发生变动。发行人成立至今实际控制人均为邱卓雄、陆满芬，发行人的日常生产经营及重要决策均由邱卓雄及陆满芬共同决定，发行人历史的分红款项根据持股比例分配股东持有，不存在实际控制人将相关分红款转给他人的情形，因此实际控制人邱卓雄、陆满芬持有的股权历史上不存在代持或未披露的利益安排。

（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近5年简历，投资或控制的企业情况等，补充说明发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员之间是否存在关联关系、股权代持或其他未披露的利益安排，列表说明报告期内发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间资金、业务往来情况，以及与相同的供应商、客户的交易情况，并结合第三方价格对比说明相关交易的公允性和必要性，分析说明是否存在为发行人承担成本、费用的情况。

发行人补充说明：

1、姚芬、汪晓飞、陆春艳近5年简历及其投资或控制的企业情况

发行人股东卓昌投资的出资合伙人中，有限合伙人姚芬、汪晓飞、陆春艳分别持有卓昌投资37%、30%、4%出资份额，间接持有发行人0.93%、0.75%、0.10%的股份。该等出资合伙人近5年简历，投资或控制的企业情况具体如下：

（1）姚芬

姚芬，女，1970 年出生，中国国籍，身份证号为 33020619700625****，住所为宁波市北仑区大碶街道东岙***号，2015 年以来历任宁波耀明机械有限公司副董事长兼财务部出纳，现已退休，兼任宁波市北仑区耀明锻造有限公司执行董事、涵德投资执行董事兼总经理、宁波裕盛机械有限公司副董事长、宁波鸿天物业管理有限公司监事、宁波鸿通网络科技有限公司监事。

截至本问询函回复出具日，除卓昌投资外，姚芬与其家庭成员控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
1	香港腾鑫企业有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 70%、姚芬持有 30%股权	2002-11-25	商业活动，投资宁波耀明机械有限公司	存续	不存在
2	宁波耀明机械有限公司	香港腾鑫企业有限公司持有 100%股权	2002-12-26	汽车及摩托车模具、汽车配件、夹具的设计、制造；模具修补；模具材料、塑料制品的生产；精密机械配件制造加工及相关工艺技术开发和服务	存续	为发行人模具材料供应商，报告期采购额分别为 0.47 万元、23.72 万元、25.96 万元、57.67 万元；2017 年 2 月发行人协助其取得借款 952.97 万元 其主营模具钢制造销售业务，不存在同业竞争情形
3	宁波市北仑区耀明锻造有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 25%、姚芬之子蒋鑫持有 75%股权	2000-11-21	机械锻造加工，模具制造，模具材料的批发、零售	存续	不存在
4	宁波鸿天物业管理有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 60%、姚芬持有 40%股权	2016-1-27	物业管理；房地产经纪；家政服务；停车场服务；集贸市场管理服务；日用百货销售；园林绿化工程施工；林业产品销售；礼品花卉销售；通用设备修理；电气设备修理；专用设备修理；单位后勤管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	存续	不存在
5	宁波鸿通网络科技有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 100%股权	2016-1-26	网络技术、教育科技、计算机信息技术的开发、咨询、服务、转让；计算机软硬件的研发；通信设备的制造、加工、批发、零售、租赁；基站、塔桅、室内分布系统的设计、安装、维护；市政工程设计、施工；计算机系统集成；教育信息咨询（不含出国留学咨询与中介服务、文化教育培训、职业技能培训）；企业管理咨询；商务信息咨询；市场信息咨询；计算机软硬件、电子产品的批发、零售；计算机租赁；安防监控设备安装	存续	不存在

6	涵德投资	姚芬持有 10%股权	2010-12-22	实业投资	存续	曾为发行人参股 10%企业,2017 年 7 月股权已转给实际控制人陆满芬,报告期内无资金往来,不存在同业竞争
7	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业(有限合伙)	姚芬持有 8.11%出资比例	2015-6-11	实业投资,投资管理,投资咨询,私募基金管理(不得以公开方式募集资金,不得从事公开募集基金管理业务)(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)	存续	不存在
8	平阳金投股权投资基金合伙企业(有限合伙)	姚芬之夫蒋耀明持有 6.67%出资比例	2016-8-4	私募股权投资	存续	不存在
9	宁波浙信科技有限公司	宁波市北仑区耀明锻造有限公司持有 50%股权	2019-7-25	汽车仪表盘及配件、汽车关键零部件的研发、生产、销售;建筑、健康科技领域内的技术研发、技术咨询、技术服务、技术转让;商务信息咨询;企业管理咨询;建筑材料的批发、零售;场地租赁;房屋租赁;以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。(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)	存续	实际主营业务为厂房出租,不存在同业竞争,报告期内无资金往来
10	宁波华天通信设备有限公司	香港腾鑫企业有限公司持有 40%股权	2002-11-14	通信设备及器材、电子元器件及相关塑料制品的制造、加工;通信线路、设备的安装、调试;楼宇智能化系统布线安装及软件开发、应用	存续	不存在
11	宁波北仑民创股权投资合伙企业(有限合伙)	姚芬之夫蒋耀明持有 11.64%出资比例	2011-1-4	股权投资及相关咨询服务。(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)	存续	不存在
12	浙江国懿资产管理有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 49%股权	2013-6-6	资产管理;投资咨询;财务咨询。(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)	存续	不存在

13	宁波裕盛机械有限公司	香港腾鑫企业有限公司持有 25%、宁波耀明机械有限公司持有 25%股权	2002-12-31	工业输出机及其零配件的生产，对销售后的产品进行维修服务及自有厂房出租	存续	不存在
14	宁波金丰股权投资合伙企业（有限合伙）	姚芬之夫蒋耀明持有 9.01%出资比例	2011-8-8	股权投资及其咨询服务。（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）	存续	不存在
15	宁波红林点金信息技术有限公司	浙江国懿资产管理有限公司持有 23%、姚芬之夫蒋耀明持有 20%股权	2015-4-29	计算机软件开发、咨询与技术服务	存续	不存在
16	宁波振兴送变电建设有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 60%股权	2002-8-27	电力设施承装；机电设备安装（特种设备凭有效许可证经营）；建筑工程施工，建筑机电安装工程施工，输变电工程施工，通讯设备（除无线电发射设备）、有线设备、中央空调的安装；机电设备租赁；变压器租赁，建筑劳务服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目	存续	不存在
17	温州红林创新投资合伙企业（有限合伙）	姚芬之夫蒋耀明持有 50%出资比例	2019-5-4	私募股权投资。	存续	不存在
18	宁波锦明劳务建筑有限公司	姚芬蒋耀明之子蒋鑫持有 100%股权	2019-8-8	一般项目：集贸市场管理服务；停车场服务；工程管理服务(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：建筑劳务分包(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，具体经营项目以审批结果为准)	存续	不存在

(2) 汪晓飞

汪晓飞，女，1982 年出生，中国国籍，身份证号为 33020619821021****，住所为宁波市北仑区黄金海岸 B1****，2015 年以来任宁波市港腾塑业有限公司财务经理，兼任宁波映辉投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人。

截至本问询函回复出具日，除卓昌投资外，汪晓飞与其家庭成员控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
1	香港海腾企业有限公司	汪晓飞之夫吴继勇持有 100% 股权	2003-5-16	国际贸易、商业活动	存续	不存在
2	宁波海腾模具有限公司	香港海腾企业有限公司持有 100% 股权	2003-8-8	无缝钢管、模具、塑料制品、电动工具、金属制品的制造、加工及技术开发服务；机械、电子、电器产品（国家限制的除外）的制造、加工	存续	主营塑料制品业务，不存在同业竞争 报告期内无资金往来
3	宁波市港腾塑业有限公司	汪晓飞之夫吴继勇持有 95% 股权	1999-8-20	塑料制品、模具、五金电器产品制造、加工；自营和代理各类货物和技术的进出口业务（除国家限定公司经营或禁止进出口的货物及技术）	存续	主营塑料制品业务，不存在同业竞争 报告期内无资金往来
4	宁波继腾汽车部件有限公司	宁波市港腾塑业有限公司持有 100% 股权	2019-11-26	汽车零部件、塑料制品、压铸产品、模具、五金电器的研发、制造、加工、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）	存续	主营塑料制品业务，不存在同业竞争 报告期内无资金往来
5	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）	汪晓飞持有 5.41% 出资比例、其夫吴继勇持有 5.41% 出资比例	2015-6-11	实业投资，投资管理，投资咨询，私募基金管理（不得以公开方式募集资金，不得从事公开募集基金管理业务）（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）	存续	不存在
6	宁波映辉投资合伙企业（有限合伙）	汪晓飞之夫吴继勇持有 62.48%、汪晓飞持有 0.04% 出资比例	2018-5-29	实业投资。（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）	存续	不存在

(3) 陆春艳

陆春艳，女，1972 年出生，中国国籍，身份证号为 33020619720418****，住所为宁波市北仑区新碶街道里仁花园 48 栋***室，2015 年以来任宁波图冠精密模具有限公司财务经理，兼任宁波科鲁福模具技术有限公司监事。

截至本问询函回复出具日，除卓昌投资外，陆春艳与其家庭成员控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
1	宁波科鲁福模具技术有限公司	陆春艳持有 33.33% 股权	2011-7-1	无缝钢管、模具、塑料制品、电动工具、金属制品的制造、加工及技术开发服务；机械、电子、电器产品（国家限制的除外）的制造、加工	存续	为发行人模具材料供应商，报告期内采购额分别为 0 元、0 元、58.13 万元、19.80 万元 主营模具钢制造销售，不存在同业竞争
2	宁波图冠精密模具有限公司	陆春艳之夫翁江辉持有 70% 股权	2012-1-4	一般项目：模具制造；模具销售；专业设计服务；汽车零部件研发；有色金属铸造；机械零件、零部件销售；机械零件、零部件加工；金属制品销售；五金产品批发；塑料制品销售；金属材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理	存续	主营模具及压铸业务，但主要销售渠道、主要客户均与发行人不存在重叠，在模具材料供应商方面存在重合，在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务、商标等方面独立于发行人，且报告期内与发行人无交易或资金往来，不存在同业竞争情形
3	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）	陆春艳持有 5.41% 出资比例	2015-6-11	实业投资，投资管理，投资咨询，私募基金管理（不得以公开方式募集资金，不得从事公开募集基金管理业务）（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）	存续	不存在
4	常州派腾精密模具有限公司	陆春艳持有 15% 出资比例	2018-9-3	精密模具、模具标准件、金属冲压模具的设计、制造与销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	存续	不存在

2、邱卓雄、陆满芬与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员之间不存在关联关系

姚芬、汪晓飞、陆春艳与发行人实际控制人陆满芬、邱卓雄为朋友关系，均在宁波北仑本地投资经营各自家族企业，同时基于彼此信任关系及对北仑区域企业经营情况的共同了解，朋友之间成立合伙企业对本地拟上市企业进行财务性投资，以获取投资收益。

其中汪晓飞的丈夫吴继勇曾外汇借款实际控制人邱卓雄用于发行人出资，吴继勇也向邱卓雄借了相应金额的人民币，上述外汇和人民币借款均未清偿，但经与双方确认借款事项与发行人的股权无关。汪晓飞及吴继勇投资控制的公司宁波市港腾塑业有限公司由于从事汽配相关的塑料制品业务，因此存在和发行人主要客户、供应商重合的情况，但上述公司与发行人均独立开展业务，不存在其他未披露的利益安排。除发行人外，汪晓飞和吴继勇还间接投资了宁波北仑地区其他上市/拟上市公司。

姚芬及其丈夫控制的企业宁波耀明机械有限公司为发行人的模具材料供应商，同时与发行人主要供应商存在重合的情况；陆春艳投资的企业宁波科鲁福模具技术有限公司为发行人的模具材料供应商，其丈夫翁江辉控制的企业宁波图冠精密模具有限公司与发行人主要供应商存在重合的情况，具体情况参见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近5年简历……分析说明是否存在为发行人承担成本、费用的情况。”之“3、发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间资金、业务往来情况”相关内容。

除上述情形和已披露的该等三名合伙人通过卓昌投资间接投资发行人、与陆满芬共同财务性投资涵德投资、民筹投资项目外，姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员与发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬不存在亲属关系或未披露的关联关系，不存在股权代持或其他未披露的利益安排。

3、发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间资金、业务往来情况

报告期内，发行人存在向陆春艳投资的宁波科鲁福模具技术有限公司、姚芬及其丈夫蒋耀明控制的宁波耀明机械有限公司采购模具材料的业务往来，主要包括 DIVER、H13 电渣、H13 模具钢、H13 圆钢、TQ1、PH13、SWPH13、1.2343 等型号，具体采购情况如下：

单位：采购额（万元）、采购单价（万元/吨）

供应商	采购型号	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购额	采购单价	采购额	采购单价	采购额	采购单价	采购额	采购单价
宁波科鲁福模具技术有限公司	TQ1	-	-	58.13	8.66	-	-	-	-
	SWPH13	8.27	3.23	-	-				
	1.2343	11.53	5.84	-	-				
	合计	19.80	4.37	58.13	8.66				
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	2.65	2.17	12.39	2.17	3.79	1.93	0.47	1.88
	PH13	-	-	13.57	3.05	19.94	3.09	-	-
	SWPH13	55.02	3.23	-	-	-	-	-	-
	合计	57.67	3.18	25.96	2.55	23.72	2.82	0.47	1.88

宁波科鲁福模具技术有限公司、宁波耀明机械有限公司均位于宁波市北仑区，距离公司较近，主营业务包含模具钢材料的加工、制造。公司出于有效控制采购成本、保证供货时间和产品质量的考虑，在其符合公司合格供应商准入条件的前提下，将其纳入公司合格供应商名单，与其他供应商一起，按需询价、比价采购，以满足公司的日常经营活动需要。报告期内发行人向宁波科鲁福模具技术有限公司、宁波耀明机械有限公司整体采购金额较小，合计采购金额占各期采购总额的比例分别为 0.01%、0.71%、1.67%、3.29%。

除上述模具材料采购业务外，2017 年初发行人曾协助宁波耀明机械有限公司取得银行贷款，具体情况如下：

单位：万元

贷款银行	金额	转出日期	转入日期	转出单位	转入单位
中国农业银行股份有限公司宁波北仑分行	952.97	2017.2.22	2017.2.22	公司	宁波耀明机械有限公司

除上述已披露情形外，发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间不存在其他资金、业务往来。

4、发行人向第三方采购同款模具材料的价格情况

报告期内，发行人与前述相同模具材料的其他第三方供应商（包括宁波方圆特模具材料有限公司等）的采购单价对比情况如下：

单位：万元/吨

供应商	采购型号	报告期平均采购单价①	其他第三方平均采购/报价单价②	单价差异 ③= (①-②) / ②
宁波科鲁福模具技术有限公司	TQ1	8.66	8.72	-0.69%
	SWPH13	3.23	3.36	-3.87%
	1.2343	5.84	6.02	-2.95%
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	2.11	2.12	-0.59%
	PH13	3.07	3.19	-3.77%
	SWPH13	3.23	3.36	-3.87%

发行人向宁波科鲁福模具技术有限公司、宁波耀明机械有限公司采购的模具材料单价与其他第三方同类材料采购单价差异较小，价格公允合理。

5、发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业相同客户、供应商的交易情况

经姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员确认，并比对发行人报告期各期前十大客户、供应商清单（各期前十大汇总销售额占各期营业收入的比例分别为91.61%、88.94%、92.57%、93.25%，各期前十大供应商汇总采购额占各期采购总额的比例分别为79.80%、84.37%、76.35%、77.84%），姚芬及其丈夫蒋耀明控制的企业宁波耀明机械有限公司，汪晓飞及其丈夫吴继勇控制的企业宁波市港腾塑业有限公司以及陆春艳及其丈夫翁江辉控制的企业宁波图冠精密模具有限公司与发行人报告期主要客户、供应商存在重合的情况，具体情况如下：

（1）主要重合的客户

序号	主要重合的客户	与发行人合作背景	具有相同客户的的企业
1	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	发行人自 2015 年起与该客户合作并向其销售镁合金压铸件	宁波市港腾塑业有限公司向该客户销售塑料件
2	浙江中坚科技股份有限公司	发行人自 2007 年起与该客户合作并向其销售镁合金、铝合金压铸件	宁波市港腾塑业有限公司向该客户销售塑料件

报告期内，公司向上述客户的销售情况如下：

单位：万元（销售额）；%（占比）

序号	主要重合的客户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
1	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	631.03	9.02	1,795.97	12.22	1,680.87	15.85	1,193.92	10.11

2	浙江中坚科技股份有限公司	22.43	0.32	89.45	0.61	194.56	1.84	195.45	1.66
---	--------------	-------	------	-------	------	--------	------	--------	------

宁波继峰汽车零部件股份有限公司和浙江中坚科技股份有限公司均为浙江地区上市公司，其根据自身需求寻找合适的供应商。发行人与宁波市港腾塑业有限公司各自独立向上述客户销售不同类别产品。

由于发行人向上述客户销售的产品均为定制化产品，无相同产品对比单价。发行人销售给宁波继峰汽车零部件股份有限公司的主要产品为奥迪 A4L 汽车座椅扶手骨架，与销售给廊坊德通汽车电子科技有限公司的同类别产品奥迪 Q5 汽车座椅扶手骨架的单价及毛利率无重大差异，产品价格公允，具体比较情况如下：

序号	客户名称	报告期产品平均单价（元/件）	报告期产品平均毛利率
1	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	51.30	41.06%
2	廊坊德通汽车电子科技有限公司	51.79	40.44%

另一方面，根据与上述客户的访谈确认，其向发行人采购的商品均为市场价格，价格公允，不存在发行人通过其他补偿利益的方式要求客户调高产品采购价格的情形。

（2）主要重合的供应商

除供应商国网浙江省电力有限公司宁波供电公司外，其他主要重合的供应商情况如下：

序号	主要重合的客户	与发行人合作背景	具有相同客户的的企业名称
1	一胜百模具技术（宁波）有限公司	发行人自 2006 年起与该供应商合作并向其采购模具材料及外协模具热处理工序	宁波市港腾塑业有限公司、宁波图冠精密模具有限公司向其采购模具材料
2	宁波抚特模具科技有限公司	发行人自 2016 年起与该供应商合作并向其采购模具材料	宁波耀明机械有限公司、宁波市港腾塑业有限公司、宁波图冠精密模具有限公司均向其采购模具材料
3	宁波耀明机械有限公司	发行人自 2005 年起与该供应商合作并向其采购模具材料	宁波市港腾塑业有限公司向其采购模具材料

注：宁波抚特模具科技有限公司曾用名宁波抚特模具钢有限公司。

报告期内，公司向上述供应商的采购金额及占当期采购总额的比例情况如下：

单位：万元（采购额）；%（占比）

序号	主要重合的客户	采购内容	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
			采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
1	一胜百模具技术（宁波）有限公司	模具材料、热处理	12.08	0.51	83.24	1.60	39.39	1.18	86.73	2.54
2	宁波抚特模具科技有限公司	模具材料	4.92	0.21	69.11	1.33	61.62	1.85	41.84	1.22
3	宁波耀明机械有限公司	模具材料	57.67	2.43	25.96	0.50	23.72	0.71	0.47	0.01
合计			74.67	3.15	178.31	3.43	124.73	3.74	129.04	3.77

上述产品的采购价格系根据市场价格结合公司实际需求（包括具体型号、品质等）确定的。公司与上述供应商采购价格与公司向第三方采购相似产品的价格不存在较大差异，具体情况如下：

单位：万元/吨

供应商	采购具体内容	报告期平均采购单价①	第三方报告期平均采购/报价单价②	单价差异 ③=（①-②）/②
一胜百模具技术（宁波）有限公司	Diver	9.57	9.47	1.06%
	模具热处理	1.72	1.72	-0.31%
宁波抚特模具科技有限公司	PH13	3.10	3.19	-2.82%
	SWPH13	3.10	3.36	-7.74%
	H13 模具钢	2.24	2.12	5.66%
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	2.11	2.12	-0.59%
	PH13	3.05	3.19	-3.77%
	SWPH13	3.23	3.36	-3.87%

一胜百模具技术（宁波）有限公司、宁波耀明机械有限公司和宁波抚特模具科技有限公司均地处宁波市，为周边主营模具业务的企业提供模具材料和热处理加工服务。各公司均独立向上述供应商采购各自所需的产品及服务，符合各企业的生产经营需求。根据与上述供应商的访谈确认，其向发行人销售的产品及服务均以市场价格定价，价格公允，不存在发行人通过其他补偿利益的方式要求供应商调低产品销售价格的情形。

综上，发行人报告期内向与姚芬、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间采购的模具材料定价符合商业逻辑，且不显著高于或低于同期第三方平均

价格水平，定价合理、公允；姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业与发行人报告期存在相同的客户、供应商，但发行人与相同客户、供应商的交易均系正常的业务往来，销售/采购价格公允，不存在上述企业为发行人承担成本、费用、输送利益或存在其他特殊利益安排的情形。

（三）列表说明卓昌投资各合伙人近 5 年简历，投资、控制的企业情况，是否存在与发行人及其实际控制人发生资金、业务往来的情况，是否存在重合的供应商、客户，如存在，分析说明是否存在为发行人承担成本、费用的情况。

发行人补充说明：

1、卓昌投资各合伙人近 5 年简历，投资、控制的企业情况

序号	合伙人姓名	近 5 年简历	投资、控制的企业情况				
			企业名称	股权结构	成立时间	经营范围/主营业务	是否存在同业竞争、报告期是否存在资金往来
1	姚辉	任宁波康鑫机械有限公司董事，兼任卓昌投资执行事务合伙人、浙江康兴新能源科技有限公司监事	宁波康鑫机械有限公司	康兴国际（香港）企业有限公司持有 100% 股权	2003-2-25	采用比例、伺服液压技术，从事模具专用设备、自动化机械设备及精密型腔压铸模的制造；机械自动化技术开发服务；粉碎机及粉体加工；石墨制品制造与加工	不存在
			康兴国际（香港）企业有限公司	姚辉之夫康健洪持有 75%、姚辉持有 25% 股权	2002-12-27	投资宁波康鑫机械有限公司	不存在
			浙江康兴新能源科技有限公司	姚辉之夫康健洪持有 90%、姚辉持有 10% 股权	2015-6-17	新能源技术的研发；新型高分子材料、超细粉体、石墨产品的研发、生产、销售；自动化机械设备的研发、制造、销售、技术服务	不存在
2	姚芬	详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历……承担成本、费用的情况”相关内容					
3	汪晓飞	详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历……承担成本、费用的情况”相关内容					
4	金海芬	历任四季香港投资有限公司董事，海伦钢琴股份	永盟国际有限公司	金海芬持有 100% 股权	2002-6-16	项目投资	不存在
			四季香港投资有限公司	永盟国际有限公司持有 100% 股权	2007-11-20	项目投资	不存在

		有限公司 副总经理、 董事	海伦钢琴 股份有限 公司	上市公司	2001-6-15	钢琴的研发、制造、 销售与服务,艺术教育 培训产业以及电 商业业务等	不存在
5	於智伟	历任浙江 东鹰装饰 工程有限 公司总经 理、执行董 事	浙江东鹰 装饰工程 有限公司	於智伟持有 97%、陈胜芬 持有 3%股 权	1998-2-17	建筑装修装饰工程、 机电设备安装工程、 建筑智能化工程、建 筑幕墙工程、房屋建 筑工程、市政工程、 园林绿化工程、节能 环保工程的施工;建 筑装饰工程设计;室 内外灯光工程的设 计、施工;新能源的 技术开发;标识标牌的 设计、安装、制作 (制作另设分支机 构经营);文化活 动策划、企业形象策 划、展览展示、广告 的服务;公共交通设 施的安装、维修;机 电设备、智能化设 备、办公用品、工艺 品、建筑装潢材料、 五金的批发、零售	不存在
6	陆春艳	详见本题回复之“(二)结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近5年简历……承担成本、费用的情况”相关回复					
7	王世杰	自由职业	-	-	-	-	不存在
8	贺雪莲	任宁波市 北仑区大 碇凯宇理 发店经理	宁波市北 仑区大碇 凯宇理发 店	经营者	2014-4-18	理发服务	不存在
9	徐行国	任宁波水 上貂渔具 有限公司 执行董事 兼总经理	宁波水上 貂渔具有 限公司	徐行国持有 55%、黄英儿 持有 40%、 梅颖燕持有 5%股权	2010-12-20	渔具、体育用品、服 装的制造、加工;体 育用品、服装、渔具、 化工原料及产品的 批发、零售;自营和 代理各类货物和技 术的进出口业务	不存在
10	王琼	任海伦钢 琴股份有 限公司财 务经理	-	-	-	-	不存在

2、与发行人及其实际控制人发生资金、业务往来的情况，与发行人重合的客户、供应商情况

报告期内卓昌投资的出资合伙人中，陆春艳投资持股 33.33%并担任监事的

宁波科鲁福模具技术有限公司，姚芬、蒋耀明夫妻控制的宁波耀明机械有限公司与发行人存在少量资金、业务往来情况。详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近5年简历……是否存在为发行人承担成本、费用的情况。”之“1、姚芬、汪晓飞、陆春艳近5年简历及其投资或控制的企业情况”相关内容。

报告期内，卓昌投资的出资人姚芬、汪晓飞、陆春艳投资、控制的企业与发行人报告期主要客户、供应商存在重合的情况，详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近5年简历……是否存在为发行人承担成本、费用的情况。”之“5、发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业相同客户、供应商的交易情况”相关内容。

报告期内，除上述披露情形外，卓昌投资各合伙人投资、控制的企业与发行人及其实际控制人在业务和资金等方面不存在其他往来情况，不存在其他与发行人主要客户、供应商重合的情形，不存在同业竞争情况，不存在为发行人承担成本、费用的情况，不存在向发行人输送利益的情况，不存在其他特殊利益安排的情况。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅外汇出资借款当事人身份证明文件，访谈外汇出资借款当事人，通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）等公开网站检索该等当事人对外投资情况；

2、查阅外汇出资借款各方签署的《借款情况确认书》，访谈外汇出资借款当事人借款相关情况及是否涉及发行人股份情况；取得外汇出借方的声明文件，查询其对外投资和控制的企业情况，核查发行人的银行流水、记账凭证以及实际控制人的资金流水，确认其投资和控制的企業报告期内是否与发行人及其实际控制人存在资金往来和业务往来，是否存在关联关系；

3、查阅外汇管理相关法规，走访国家外汇管理局北仑分局并访谈相关部门负责人；

4、获取外汇主管部门关于发行人报告期内外汇管理的合规证明，查询国家外汇管理局官网核实邱卓雄、陆满芬及发行人是否存在因违反国家外汇管理相关

法律、法规、规章、规范性文件而受到行政处罚的记录；

5、查阅香港天幸银行对账单、部分记账凭证、星源有限历次验资报告、出资凭证，确认星源有限历次出资的资金来源；访谈实际控制人了解其出借人民币的资金来源及出借人民币的部分银行流水记录；查询发行人分红款去向，确认控股股东补足发行人出资的资金来源；

6、查阅卓昌投资及姚芬、汪晓飞、陆春艳出具的机构股东、合伙人调查问卷，查阅了姚芬、汪晓飞、陆春艳身份证明文件；

7、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）等公开网站检索该等合伙人姚芬、汪晓飞、陆春艳情况及对外投资情况；

8、对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员就与发行人股东间关联关系事项进行了访谈或查阅出具的调查问卷；

9、访谈卓昌投资合伙人姚芬、汪晓飞、陆春艳，了解其对外投资、控制企业主营业务情况，核实上述企业是否与发行人及其客户、供应商存在业务资金往来等；

10、查阅发行人与相同模具材料供应商之间的交易合同、凭证，比对采购单价的差异率；

11、查阅卓昌投资各合伙人提供的调查问卷和访谈笔录；

12、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）等公开网站检索卓昌投资各合伙人对外投资及其经营业务情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、吴继勇、张作峰拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营之合法所得，邱卓雄向吴继勇、张作峰借款真实、合法，发行人实际控制人持有的股权历史上不存在代持或未披露的利益安排；除已披露情形外，发行人及其实际控制人与借款人吴继勇、张作峰及其关系密切家庭成员以及其控制、投资的企业之间不存在其他关联关系；吴继勇、张作峰控制、投资的企业与发行人及其实际控制人报告期内不存在资金往来、业务往来，除已披露重合的客户、供应商以外，

不存在与发行人其他主要客户、供应商重合的情形，不存在为发行人承担成本费用或向发行人输送利益的情形，不存在其他未披露的利益安排；

2、发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员之间不存在关联关系、股权代持或其他未披露的利益安排；报告期内发行人与姚芬、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间的业务交易合理必要、价格公允，不存在为发行人承担成本、费用的情况；姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业与发行人报告期存在相同的客户、供应商，但发行人与相同客户、供应商的交易均系正常的业务往来，销售/采购价格公允，不存在为发行人承担成本、费用、输送利益或存在其他特殊利益安排的情形；

3、报告期内，除已披露情形外，卓昌投资各合伙人投资、控制的企业与发行人及其实际控制人在业务和资金上等方面不存在其他往来情况，不存在其他与发行人主要客户、供应商重合的情形，不存在同业竞争情形，不存在为发行人承担成本、费用的情况，不存在向发行人输送利益的情况，不存在其他特殊利益安排的情况。

2.关于业务成长性

首轮反馈回复显示：

（1）报告期内，发行人镁合金产品占营业收入的比例分别为 71.70%、65.25%、63.80%和 55.95%，占比逐年下降。目前，由于行业内镁合金规模化应用的历史较短，镁合金对铝合金以及钢铁部件在汽车零部件领域的替代还处于第一阶段，主要用来替代与车辆安全性相关度较低的非承载构件。若镁合金替代应用速度不及预期，可能会加剧市场竞争并对公司经营规模及盈利能力的增长造成不利影响。

（2）报告期内，公司产品以中小型的汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件、电动自行车变速器箱体等产品为主。上述产品规格小、重量轻，虽然产品附加值较高但相较于大中型产品单价相对较低，导致公司整体收入规模较小。

（3）报告期内，公司产能利用率分别为 77.58%、52.66%、71.04%和 67.54%。公司根据生产订单情况适时购置生产设备，未曾出现设备无法正常使用或长期闲置而导致固定资产减值的情形。

（4）公司所处行业受国家政策支持，镁合金/铝合金新材料在汽车行业的应用符合汽车轻量化、新能源汽车的发展趋势，公司经过多年积累已形成完整的核心技术体系支持公司业务发展，丰富的在研产品保障公司未来业绩的增长，驱动公司业务增长的核心要素不存在重大不确定性。

请发行人：

（1）结合镁合金替代第一阶段特点和发行人镁合金产品应用情况，包括市场容量、发行人产品类型和结构、在手订单、产能等，补充说明发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因，镁合金产品市场竞争力和业绩增长是否明显低于铝合金产品，分析并充分披露镁合金汽车零部件行业是否存在增长缓慢、产能过剩或市场容量饱和的风险。

（2）结合报告期内发行人向主要客户销售镁合金、铝合金产品情况，尤其是对 Sea Link 公司销售产品结构情况等，补充说明报告期发行人向主要客户销售产品总额和单价变化情况，并提供充分证据说明发行人与 Sea Link 公司业务合作的稳

定性、极端情况下是否存在终止业务合作的风险、届时对发行人业绩是否构成重大不利影响，分析并充分披露发行人所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构和市场竞争力等是否发生重大变化。

（3）结合报告期内发行人产品应用于新能源汽车情况、发行人核心技术和在研产品情况等，补充说明发行人业绩增长的核心要素与竞争对手相比存在的差异和原因，量化分析驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据是否充分。

请保荐人发表明确意见，并严格按照《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 的要求进行核查，说明是否存在对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形，并在招股说明书中充分披露发行人可能存在的持续经营风险。

【回复】

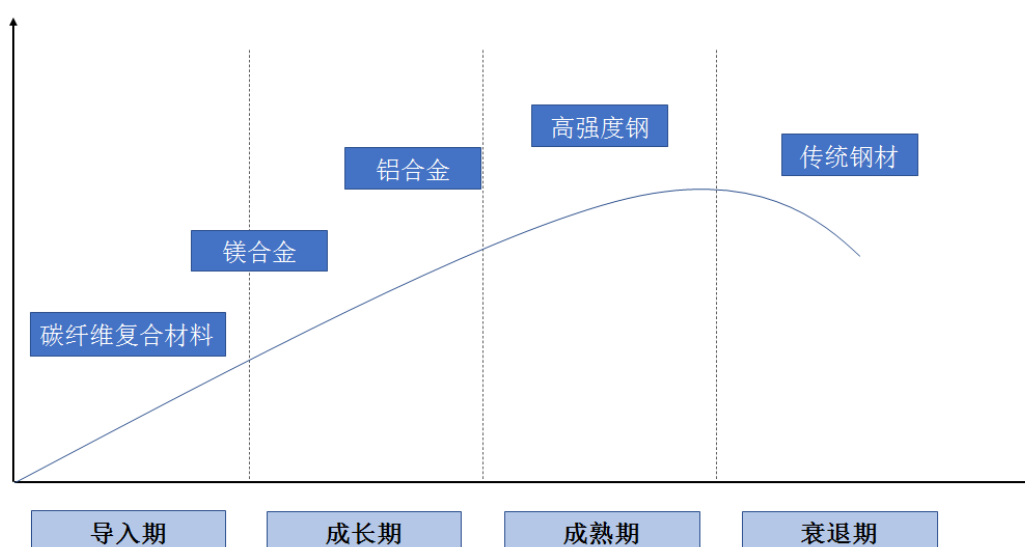
（一）结合镁合金替代第一阶段特点和发行人镁合金产品应用情况，包括市场容量、发行人产品类型和结构、在手订单、产能等，补充说明发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因，镁合金产品市场竞争力和业绩增长是否明显低于铝合金产品，分析并充分披露镁合金汽车零部件行业是否存在增长缓慢、产能过剩或市场容量饱和的风险。

发行人补充说明及披露：

1、发行人镁合金产品收入占比逐年下降的原因

（1）镁合金在汽车行业应用目前仍处于导入期向成长期过渡阶段

图：主流轻量化材料所处生命周期



图表来源：新材料在线

根据《节能与新能源汽车技术路线图》中关于汽车轻量化技术路线图的规划，2016-2020 年为第一阶段，重点发展超高轻度钢和先进高强度钢技术；2021-2025 年为第二阶段，以第三代汽车钢和铝合金技术为主线，实现铝合金零部件的批量生产和产业化应用，同时加大对镁合金和碳纤维复合材料零件部的应用比例；2026-2030 年为第三阶段，重点发展镁合金和碳纤维复合材料技术，实现相关零部件的大范围应用。相比铝合金目前所处的成长期向成熟期迈进的阶段，镁合金应用现阶段正处于从导入期向成长期过渡的生命周期。因此，铝合金市场相较于镁合金市场而言更加成熟，现阶段铝合金的市场应用增长更快。

从市场容量角度，汽车轻量化技术路线图规划到 2020 年平均单车用铝量达到 190kg，而平均单车用镁量达到 15kg，单车用镁量不足单车用铝量的十分之一，相较铝合金应用市场，目前镁合金应用市场仍然较小。在市场开拓时，针对部分重点客户，公司需要优先开发铝合金产品获取客户对技术能力和服务能力的认可后，进一步推广镁合金产品。

随着镁合金应用技术的逐渐成熟以及性价比的提升，镁合金将具有较为广阔的市场空间，提前布局镁合金压铸的生产企业有望率先享受行业发展红利，迅速扩大生产经营规模。公司一直将镁合金压铸产品在汽车上的应用作为研发重点，随着镁合金市场容量的不断扩大，公司镁合金产品收入占比有望不断提升。

（2）镁合金产品的研发周期相对较长

由于我国镁合金汽车零部件的规模化应用处于起步阶段，除汽车方向盘骨架以外的其他多数镁合金精密零部件为在新款/改款车型中进行创新开发应用。零部件供应商一般需要经历设计开发、样品剖析测试、试制测试等一系列环节后，随着新车型的推出进入量产阶段。不同于工艺技术相对成熟、可参考应用案例较为丰富的部分铝合金零部件，镁合金零部件的研发周期相对更长。例如公司报告期新开发并实现较大规模量产的镁合金产品福特 Explorer 车灯散热支架及马勒电动自行车变速器箱体，产品开发难度大，开发周期约一年半，时间相对较长，而新开发并量产的铝合金日产脚踏板骨架项目开发周期不到半年，相对较短。

（3）产能限制大中型镁合金产品的发展

公司生产线中的主要设备除镁合金熔炼炉和铝合金熔炼炉不可通用外，其他主要设备包括压铸机、加工中心等均可以用于生产镁合金压铸件或铝合金压铸件，因此，镁合金产品和铝合金产品的生产线基本可以相互替代。近年来，公司新开发的镁合金零部件项目主要包括汽车中控台零部件、汽车座椅扶手零部件、汽车显示系统零部件以及汽车动力总成零部件，均为大中型汽车零部件。由于报告期内公司以生产销售小型镁合金汽车车灯散热支架为主，因此对应的大吨位压铸设备较少，在一定程度上限制了镁合金业务的增长。为解决产能瓶颈，满足在研产品量产及未来二至三年企业发展需要，公司于 2017 年 12 月购买 45.72 亩土地作为募投项目用地建设新厂房。截至 2020 年 11 月末，公司募投项目厂房已建设完工，项目累计投入 13,277.88 万元，其中大吨位压铸设备 4 台，投入 1,426.00 万元。募投项目建设的推进、大型设备的补充，将促进公司镁合金业务进一步发展。

（4）产品类型及产品结构影响

公司镁合金产品主要包括汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件及电动自行车相关部件；铝合金产品主要包括汽车自动驾驶模组零部件、汽车脚踏板骨架、汽车扬声器壳体和园林机械零部件。

2018 年度，公司铝合金收入较 2017 年度基本平稳，镁合金业务收入由于受镁合金汽车车灯散热支架产品单价下调影响较 2017 年度下降 18.65% 导致铝合金

业务收入占比提升 2.75%；2019 年度，镁合金业务收入增长主要源自新产品福特 Explorer 车灯散热支架项目，铝合金业务增长主要源自新产品宝马的自动驾驶模组零部件、日产的脚踏板骨架和受托加工业务。受托加工为偶发性业务，剔除此业务影响后，铝合金业务收入增幅为 38.64%，与镁合金业务收入增幅 36.05%相近；2020 年 1-6 月，受疫情影响，公司应用于汽车领域的镁合金产品销量减少 6.68 万件，导致镁合金业务收入小幅下滑；而铝合金新产品中应用于日产的脚踏板骨架，于 2019 年 7 月进入量产期，2020 年上半年销量及收入增长较快，该产品规格较大，单价较高，导致当期铝合金业务收入占比提升 8.17%。

（5）部分镁合金产品对应车型销量下滑

受经济下行、疫情等因素影响，汽车销量近几年有所下滑，公司部分产品对应车型销量下降，导致公司老款镁合金汽车类压铸件销量和收入下降。例如镁合金应用的主要车型特斯拉 Model S/X、克莱斯勒 Dodge Charger 报告期产销量均出现了一定幅度的下滑。

（6）镁合金产品在手订单量稳定、在研产品丰富，业务具备成长性

客户一般会提前 1-3 个月向公司下达压铸产品订单以供公司安排生产及发货。截至 2020 年 11 月末，公司压铸产品的在手订单额为 3,905.04 万元，其中镁合金压铸件 2,804.35 万元、铝合金压铸件 1,100.69 万元，占比分别为 71.81%、28.19%，镁合金产品在手订单额占比较高。随着新开发镁合金产品于 2020 年四季度陆续进入量产阶段，镁合金产品在手订单稳中有升。

在研产品是公司未来业绩增长的基础和保障。截至 2020 年 11 月末，公司在研镁合金产品共 39 个，同时 2020 年四季度，公司共有 4 款镁合金产品进入量产阶段。若上述产品按计划顺利进入量产阶段，根据客户提供的预计量产时点、预计生命周期及预计各期产量结合产品价格计算，同时考虑到预计产量和实际销量可能存在一定差异，公司出于谨慎性原则，参考报告期主要产品实际销量与客户提供预计产量的比例，以 60%折算预计未来三年，前述镁合金产品可新增 4,999.72 万元、9,361.42 万元、13,703.60 万元收入。公司镁合金业务具备成长性。

综上，公司镁合金业务收入占比下降主要因为①受中美贸易摩擦等因素影响镁合金产品单价下降，②铝合金新增受托加工偶发性业务，③铝合金整体收入规

模较小而新增铝合金产品规格较大导致铝合金收入规模增加较多，④疫情导致主要镁合金产品对应汽车销售下降，上述因素大多为短暂性或偶发性因素。镁合金在汽车行业应用目前仍处于导入期向成长期过渡阶段，大规模的应用需要一段实践过程，但随着汽车轻量化和新能源汽车的快速发展和政策利好推动镁合金应用增长，镁合金应用的市场容量广阔。公司募投项目新增设备不断增加，为镁合金业务开拓提供保障；部分镁合金新产品经过较长的开发周期陆续进入量产阶段，镁合金收入占比将逐步回升；同时公司镁合金在研项目丰富，未来镁合金业务将快速发展。

2、公司镁合金产品市场竞争力和业绩增长高于铝合金产品

（1）发行人镁合金产品毛利率高于铝合金产品

报告期内，公司镁合金产品和铝合金产品的毛利率情况如下：

产品分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金压铸件	54.66%	52.61%	53.90%	62.25%
铝合金压铸件	51.05%	52.17%	45.16%	47.73%

报告期各期，公司镁合金产品的毛利率均高于铝合金产品。相较于铝合金产品，公司镁合金产品在设计工艺、结构复杂度、产品加工精度、安全生产管控等方面要求更高，因此公司镁合金产品的附加值大，对应产品的毛利率也相对较高。

（2）发行人镁合金产品收入规模及毛利规模显著高于铝合金产品

报告期内，公司镁合金产品和铝合金产品的收入及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金压铸件收入	3,846.78	9,241.40	6,792.81	8,350.59
镁合金压铸件毛利	2,102.55	4,861.47	3,661.36	5,198.15
铝合金压铸件收入	2,394.13	3,861.04	2,566.14	2,550.14
铝合金压铸件毛利	1,222.28	2,014.33	1,158.94	1,217.20

2017-2019 年，公司镁合金压铸件收入及毛利额均为铝合金压铸件的 2 倍以上；2020 年 1-6 月，受海外疫情影响，镁合金压铸件收入有所下降。

（3）发行人镁合金产品在研项目多于铝合金产品

公司目前在研项目共计 71 个，其中包括 39 个镁合金产品，涉及汽车中控台骨架、仪表盘支架、变速器壳体等多个种类，32 个为铝合金产品。镁合金压铸产品在汽车上的应用一直是公司重点开发的方向，随着上述项目的成功开发和量产，未来公司镁合金收入增速及占比有望提升。

综上，发行人镁合金产品的业务规模、毛利率均大于铝合金产品，市场竞争力高于铝合金产品；由于镁合金、铝合金市场应用所处阶段的不同、发行人镁合金、铝合金产品研发周期的差异，报告期内镁合金产品业绩增长低于铝合金产品；但伴随汽车轻量化的推进、公司在研项目的量产，发行人镁合金产品的业绩增长将逐步加快。

3、镁合金汽车零部件行业不存在增长缓慢、产能过剩或市场容量饱和的风险

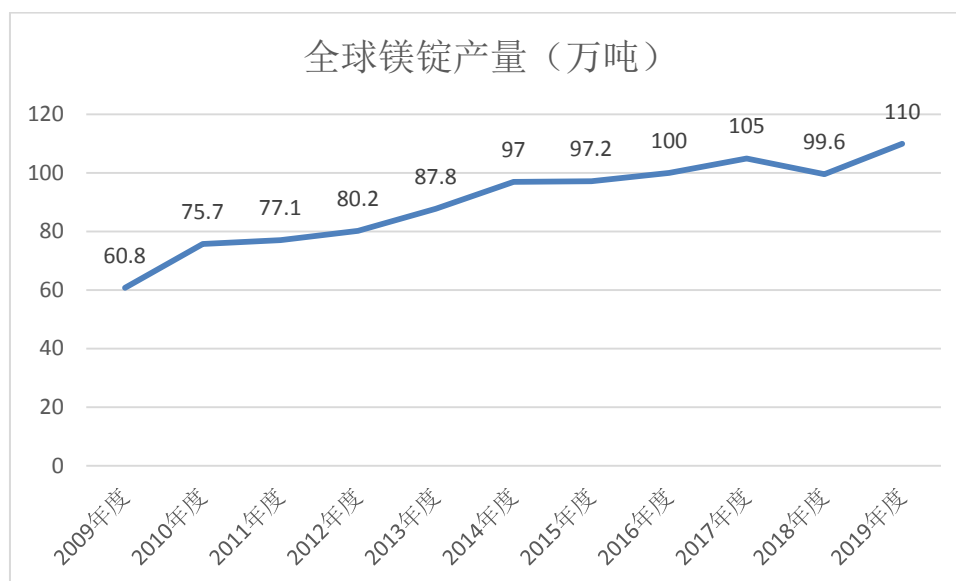
(1) 下游汽车销量回稳，新能源汽车市场表现突出，推进镁合金市场需求增长

2011年至2017年，中国汽车销量年复合增长率7.70%；2018年、2019年，中国汽车销量虽然分别同比下降2.76%、8.23%，但其全球市场份额仍超过25%；2020年1-10月，受疫情及经济下行影响，我国汽车实现销量1,969.9万辆，同比下降4.7%，但从10月份产销量同比看，当月汽车销量完成257.3万辆，同比增长12.5%，截至10月末，汽车产销已连续7个月呈现增长，其中销售已连续6个月增速保持在10%以上。中国汽车工业协会表示，从行业发展态势看，随着消费信心的持续回升，叠加车展、新能源汽车下乡等活动的拉动，市场需求的恢复将保持稳中向好的态势。

另一方面，我国新能源汽车快速发展，2015-2019年新能源汽车销量从34万辆增至124万辆；2020年1-10月，新能源汽车完成销量90.1万辆，同比下降7.1%，2020年10月，新能源汽车市场表现突出，销量为16万辆，同比增长104.5%。2020年10月，国务院常务会议通过了《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，目标到2025年新能源汽车销量在每年汽车总销量中占比25%。新能源汽车相关鼓励政策将进一步推进镁合金、铝合金新材料在汽车轻量化中的应用。

(2) 上游镁锭产量保持理性增长，不存在产能过剩的情况

2009-2019年，全球镁锭产量从60.8万吨上升至110万吨，保持稳定理性增长，镁合金在汽车零部件领域的应用逐渐放量，行业不存在产能过剩的情况。



数据来源：同花顺ifind

3、单车用镁量逐步提升，不存在市场容量饱和风险

目前镁合金对铝合金以及钢铁部件在汽车零部件领域的替代仍处于渐进式的发展阶段。根据《中国轻量化技术发展路线图规划》，2020年-2030年，汽车单车用镁量从15kg增至45kg，镁合金的应用规模将逐步释放，**在汽车领域的应用渗透率不断提高。因此，镁合金汽车零部件行业不存在市场容量饱和的风险。**

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司所处行业基本情况及其竞争状况”之“（二）行业发展概况”之“2.1 汽车行业市场规模”和“3、汽车行业的发展趋势”进行补充披露。

2021-2025年，铝合金在汽车零部件中的规模化应用是汽车轻量化发展的重点，因此现阶段镁合金在汽车零部件中的增长主要来源于部分零部件（例如汽车方向盘骨架、仪表盘骨架等）应用比例的提升，同时由于镁合金替代铝合金以及钢铁部件亦存在部分瓶颈和制约因素，可能导致镁合金替代不及预期，主要瓶颈和制约因素包括：镁合金材料的耐腐蚀性、高温蠕变性和强度有待提高；镁合金零部件加工成本有待降低；镁合金材料工业应用数据库需要进一步健全等。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、提请投资者特别关注的风险”之“（三）镁合金应用增速不及预期的风险”以及“第

四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）镁合金应用增速不及预期的风险”进行补充披露。

（二）结合报告期内发行人向主要客户销售镁合金、铝合金产品情况，尤其是对 Sea Link 公司销售产品结构情况等，补充说明报告期发行人向主要客户销售产品总额和单价变化情况，并提供充分证据说明发行人与 Sea Link 公司业务合作的稳定性、极端情况下是否存在终止业务合作的风险、届时对发行人业绩是否构成重大不利影响，分析并充分披露发行人所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构和市场竞争力等是否发生重大变化。

发行人补充说明及披露：

1、发行人向主要客户销售产品总额和单价变化情况

报告期内，公司向前五大客户销售镁合金产品的总额及单价如下：

单位：收入（万元）、单价（元/件）

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
Sea Link International IRB.Inc	1,983.59	26.90	6,144.82	31.78	4,629.59	21.70	6,757.82	27.25
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	631.03	51.97	1,718.99	51.47	1,630.87	51.66	1,190.92	51.11
马勒电驱动（太仓）有限公司	625.36	49.09	703.82	49.96	19.68	113.20	-	-
Aptiv Services Poland S.A.	-	-	1.14	47.65	2.34	7,813.02	-	-
The Toro Company	-	-	-	-	-	-	10.36	15.87

公司向 Sea Link 销售的主要产品为镁合金汽车车灯散热支架，2018 年受中美贸易摩擦、产品价格年降、部分产品工艺步骤减少、模具摊销减少等因素影响，镁合金产品售价下降；同时因克莱斯勒 Dodge Charger 车型设计改款，产品由原先的单车使用六件产品改为单车使用四件产品，产品销量下降，上述因素共同导致镁合金产品 2018 年度收入下滑。随着规格较大的福特 Explorer 车灯散热支架于 2018 年末进入量产期，2019 年度镁合金产品单价及收入均有所回升。2020 年 1-6 月镁合金产品单价由于产品结构影响有所下滑，同时由于海外疫情导致部分车型销量下滑，镁合金产品收入下降。

公司销售给继峰股份及马勒的产品均为镁合金产品，量产期内单价基本稳

定，继峰股份相关产品收入规模随车型销量增长保持提升，销售给马勒的产品于2019年进入量产阶段，产品收入快速增长。

公司销售给安波福和 Toro 的镁合金产品规模较小，主要是样品收入。

报告期内，公司向前五大客户销售铝合金产品的总额及单价如下：

单位：收入（万元）、单价（元/件）

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
Sea Link International IRB.Inc	510.91	30.68	1,057.29	22.68	641.10	9.42	819.04	17.05
JAC Products, Inc.	586.30	814.31	239.94	915.80	-	-	-	-
Aptiv Services Poland S.A.	550.32	37.11	560.74	43.66	30.97	181.21	-	-
The Toro Company	219.15	43.36	519.07	53.52	543.51	46.68	559.84	51.87
Sanshin (Malaysia) Sdn. Bhd	81.44	32.13	213.83	32.20	247.44	31.63	210.07	32.18
上海柳清复合材料有限公司	39.09	6.75	-	-	225.43	6.52	363.62	6.31

公司向 Sea Link 销售的铝合金产品为汽车车灯散热支架，由于收入规模不高，产品型号较多，单价受产品结构影响存在波动，收入整体呈上升趋势。

公司向 JAC 销售的铝合金产品为汽车脚踏板骨架，2019 下半年度进入量产期，收入迅速增长，单价受模具分摊影响有所下滑，扣除模具分摊后单价分别为 606.65 元/件、621.40 元/件，变动较小。

公司向安波福销售的铝合金产品为自动驾驶模组零部件，2018 年均为样品件单价无可对比性；2020 年单价下降 15.02%，主要系 2020 年 1-6 月进入量产期的产品重量较轻仅为 0.03kg，其单件价格为 4.56 元/件，远低于其他产品的平均单价 377.40 元/件，而该产品的收入占比由 2019 年的 5.94% 上升到 2020 年 1-6 月的 11.22%，收入迅速增长，拉低了整体平均单价。

公司销售 Toro 的铝合金产品种类较多，较为分散，产品单重从 0.06kg 至 7.64kg 不等，产品单价自 6.44 元/件至 446.69 元/件不等，且该客户各类产品的订单具有不连续的特点，因此产品平均单价变动主要系产品结构变动的影响；收入规模报告期内基本保持稳定。

公司销售 Sanshin 的铝合金产品单价及收入规模报告期内基本保持稳定。

2019 年因产品改款，公司销售给上海柳清的老产品销售暂停，因此未产生收入，2020 年公司与其合作开发了新款产品。报告期内，产品单价相对稳定。

2、发行人与 Sea Link 业务合作具有稳定性

（1）发行人与 Sea Link 签订了长期合作协议

根据公司与 Sea Link 于 2018 年 4 月签署的《长期供货协议》，协议有效期为五年，在五年有效期满之后，如果双方同意，协议有效期可以被延长一年或更长，协议约定双方任何一方可以终止协议，但需要提前 360 天发出书面通知。截至目前协议仍在有效期内，公司与 Sea Link 合作关系保持稳定。

根据协议条款，如果公司未出现未能履行合同条款的情形，同时在出现未履行合同条款时到确认后续无法提供有效的改善措施前，Sea Link 不得转移现有合作项目和产品，因此与 Sea Link 已合作项目在量产周期内将保持稳定。同时协议约定在镁合金压铸件业务方面，Sea Link 确保向公司提供 100%的报价机会。公司为 Sea Link 镁合金产品独家供应商，如果 Sea Link 决定购买镁合金冷室压铸机器进行生产或者增加一家新的镁合金压铸件供应商，必须在做出决定之后的 30 天内以书面形式通知公司。

协议签署至今，公司与 Sea Link 均严格执行相关协议条款，公司一直为 Sea Link 镁合金业务的独家供应商。双方合作关系稳定，未发生对公司产生重大不利变化的关键合同事项变更的情形。

（2）发行人与 Sea Link 合作项目逐步增长

公司与 Sea Link 自 2012 年开始合作，截至 2020 年 6 月末，公司与 Sea Link 正在合作的项目共 14 个，其中正在研发的项目为 5 个。合作以来，历年新增的合作项目情况如下：

年份	新增项目名称	累计合作项目（个）	当年新增合作项目（个）
2020 年 1-6 月	Peterbilt 项目 丰田坦途项目 DID 后盖项目	14	3
2019 年度	Porsche Macan 项目 Porsche 卡宴项目 Chevrolet 项目 MACK 项目	11	4
2017 年度	福特 Explorer/F250 项目	7	1

2016 年度	讴歌 TLX 项目	6	1
2015 年度	林肯 Continental 项目 特斯拉 Model S/X 项目 福特 Focus 项目 通用灯座项目	5	4
2013 年度	克莱斯勒 Dodge Charger 项目	1	1

截至 2020 年 6 月末，公司合计与 Sea Link 合作项目为 14 个，项目对应的下游客户分散，包括 Sumitronics、Varroc、Flex-N-Gate、Stanley Electric 等。公司向 Sea Link 销售的产品应用于汽车行业。根据汽车供应体系的惯例，由于进入合格供应商名录以及产品研发试制量产一般周期较长，在无质量或供应问题的情况下，下游客户不会轻易转换供应商，容易形成较为稳定的合作关系。公司与 Sea Link 合作的项目呈增长趋势，自合作以来尚未发生项目终止的情况，项目合作具有稳定性。即使个别项目由于特殊原因在未来出现项目终止情形亦不会影响其他项目的合作关系，因此公司与 Sea Link 的业务合作将保持稳定。

（3）公司向 Sea Link 销售产品结构稳定

报告期内，公司向 Sea Link 销售的压铸产品以镁合金车灯散热支架为主，产品结构保持稳定，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	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
镁合金产品	1,983.59	79.52%	6,144.82	85.32%	4,629.59	87.80%	6,757.82	89.19%
铝合金产品	510.91	20.48%	1,057.29	14.68%	643.10	12.20%	819.04	10.81%
合计	2,494.51	100.00%	7,202.11	100.00%	5,272.69	100.00%	7,576.85	100.00%

3、极端情况下是否存在与 Sea Link 终止业务合作的风险，届时对发行人业务是否构成重大不利影响

报告期内，公司对 Sea Link 的销售收入占比较高，分别为 65.68%、50.83%、51.14%、38.20%，因此若出现极端情况导致双方终止合作将对公司的经营业绩造成重大不利影响。基于公司与 Sea Link 的合作已有较长时间，合作关系稳定，合作基础扎实，出现影响合作的意外情况双方均能友好协商解决，因此除不可抗力等极端因素外，双方终止合作的可能性较小。同时，报告期内公司大力开发新

的境内外客户和镁铝合金产品,公司对 Sea Link 的销售占比呈下降趋势,Sea Link 对公司的业务发展影响逐步降低。

假设 Sea Link 决定终止与公司的合作关系,根据协议其需要提前 360 天书面通知公司。公司目前的在研项目中有 80%以上的产品来源其他客户,项目大部分在 2021-2022 年进入量产阶段,上述项目预计可于 2022 年新增 11,467.91 万元收入,2019 年公司对 Sea Link 的收入为 7,516.54 万元,在研产品可降低终止合作对公司业绩带来的不利影响。同时公司可在终止过渡阶段开发其他客户及项目进一步弥补终止合作对公司业绩带来的不利影响。

4、分析并充分披露发行人所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力等是否发生重大变化

(1) 上下游供求关系

公司所处行业生产所需的主要原材料镁合金、铝合金供给充足,现阶段受到镁合金、铝合金短缺影响的可能性较小。2017-2019 年,镁合金价格存在一定波动,2018 年 7 月至 2019 年 5 月,镁合金价格处于相对高位,2020 年以来,镁合金价格整体波动幅度不大,3 月至 10 月价格处于低位;报告期内铝合金单价整体相对平稳,受市场需求增长以及以新疆、内蒙为主的原材料输出大省出现大雪天气对运输造成的短期影响,铝合金价格 2020 年 11 月以来快速增长。

公司压铸产品主要应用于汽车、电动自行车和园林机械等行业,其中七成左右的产品用于汽车行业。2017-2019 年下游汽车市场受经济下行影响,汽车整体销量小幅下滑,但整体维持较高水平;2020 年 1-10 月,受疫情及经济下行影响,汽车整体销量同比下降 4.7%,但下半年以来汽车产销量连续增长,且销量增速连续 6 个月保持在 10%以上,汽车市场需求的恢复将保持稳中向好的态势。

整体看,公司所处行业上游供给充足,下游需求回稳,上下游供求关系未发生重大变化。

(2) 主要客户情况

公司与主要客户均保持良好的业务合作关系,项目正常开展。同时,公司不断开发新客户新产品,客户资源不断丰富,公司主要客户未发生重大变化。

(3) 产品结构情况

报告期内，公司主要产品以镁合金汽车车灯散热支架为主。随着新开发项目陆续进入量产阶段，公司产品结构多元化发展，包括汽车中控台骨架、汽车仪表盘支架、汽车脚踏板骨架、汽车自动驾驶模组零部件、电动自行车变速器箱体等。公司大中型产品收入占比不断提升，产品毛利率处于较高水平，以镁合金为主的产品结构未发生重大不利变化。

(4) 市场竞争力情况

公司一直注重技术创新及研发投入，报告期内研发费用率保持在4.5%以上；报告期内公司共新增取得24项实用新型专利，目前有3项发明专利在审，其中2项发明专利已通过中国（宁波）知识产权保护中心快速预审要求，1项发明专利处于快速预审资格审核阶段。公司正在研发的技术未出现重大不确定性，均处于研发试制阶段；正在研发的产品进展情况良好，市场竞争力未发生重大变化。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的创新特征及市场地位”之“（五）发行人所处行业上下游供求关系、主要客户、产品结构及市场竞争力的变动情况”进行补充披露。

（三）结合报告期内发行人产品应用于新能源汽车情况、发行人核心技术和在研产品情况等，补充说明发行人业绩增长的核心要素与竞争对手相比存在的差异和原因，量化分析驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据是否充分。

1、发行人与竞争对手的业绩增长的核心要素比较情况

公司名称	产品应用于新能源汽车情况	核心技术	在研产品/方向
万丰奥威	万丰奥威在新能源板块与多家机构保持沟通维护战略合作关系，重点开发国内合资和本土汽车品牌，已陆续向北京奔驰、蔚来汽车、上汽大众进行供货。	未披露	万丰奥威持续在汽车、摩托车铝合金轮毂、轻量化镁合金新材料及环保达克罗涂覆、模具冲压件部件领域研发新产品。
宜安科技	宜安科技作为供应商已进入特斯拉、宁德时代、比亚迪、吉利、TKP、HBA、TRW、GKN、江淮、LG、佛吉亚、大陆集团、阿尔派等国际国内知名新能源汽车供应链。	1、模具设计与精密制造技术 2、压铸技术及工艺 3、后处理技术及工艺 4、废铝、镁合金回收技术 5、新材料技术	宜安科技主要从事非晶态合金在消费电子产品上的研发与产业化以及非晶合金精密压铸技术研究项目。
云海金属	云海金属契合新能源汽车的发展，不断开发铝、镁轻质合金新材料及汽车零部件，目前已为新能源车企如比亚迪、北汽新能源、吉利、特斯拉等提供产品。	1、高清洁度压铸用镁合金成套工艺设备技术 2、高品质镁合金切屑加工技术 3、镁合金边角料、废料再生回收加工技术	云海金属原镁和镁合金新工艺的研发，镁铝合金新品种的开发，镁铝合金挤压和锻造工艺的深入拓展，镁铝合金及深加工产品生产设备及辅助设备的研究。
旭升股份	旭升股份是国内较早开发新能源汽车铝制零部件的企业之一，并形成了明显的先发优势，2013 年开始与特斯拉合作，其产品主要应用于 Model S/X、Model 3。	1、压铸技术 2、模具设计制造技术 3、精密加工技术 4、装配技术 5、检测技术	旭升股份的产品工艺以高压压铸为主，后续将重点推进铝铸锻和挤压工艺。为进一步提升综合竞争能力，将加大结构件产品及锻压件生产工艺的研发力度。
爱柯迪	截至 2019 年末，爱柯迪已获得博世（Bosch）、大陆（Continental）、联合电子（UAES）、麦格纳（Magna）、马勒（Mahle）、三菱电机、李尔（Lear）、舍弗勒（Schaeffler）等新能源汽车项目。	1、模具设计及制造技术 2、铝液熔炼及保温技术 3、压铸工艺技术 4、精密机械加工工艺技术 5、组装技术 6、检测技术	爱柯迪面对新能源汽车的迅速发展，特别是大众电动车模块化平台的推出，加快在新能源汽车领域的市场布局，加大在新能源汽车电控、电驱动系统上的产品开发力度。
星源卓镁	除了特斯拉新能源汽车外，发行人亦积极开拓其他品牌的新能源汽车，如福特、别克、奥迪、荣威、保时捷等。发行人在新能源汽车领域不断开拓布局，产品种类日益丰富。	1、压铸成型环节核心技术 2、后道处理环节核心技术 3、精加工环节核心技术 4、检测与控制核心技术	公司在研产品涵盖汽车车灯零部件、汽车自动驾驶模组零部件、汽车中控台零部件、汽车外饰零部件、汽车导航系统零部件等多个种类，且在研产品在下游汽车品牌方面亦得到明显的开拓与延伸。

注：1、资料来源于各公司年报；2、可比公司丰华股份未披露以上信息。

2、发行人与竞争对手相比存在的差异和原因

（1）同行业公司均紧抓新能源汽车产业快速发展的机遇

作为全球电动汽车产业发展最为迅速的国家，我国高度重视新能源汽车产业的发展。目前，我国新能源汽车销量占乘用车比例依然较小，未来仍有巨大的发展空间。根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，到 2025 年，新能源汽车销量占当年汽车总销量的比例提升至 25%，行业发展空间巨大。发行人及同行业公司均加快在新能源汽车领域的市场布局。

（2）发行人与同行业可比公司在新能源汽车及汽车轻量化领域重点开发的产品不同

爱柯迪加大在新能源汽车电控、电驱动系统上的铝合金产品开发力度；旭升股份继续做精做强铝制汽车零部件业务，致力于成为全球新能源汽车零件的领先生产商；宜安科技向特斯拉供应液态金属汽车门锁扣，也通过下游汽车零部件厂商间接供应转向系统、充电桩配件、仪表板横梁等产品；云海金属重点开发汽车特别是新能源汽车铝质车身结构件用挤压型材产品；万丰奥威在轻量化镁合金业务市场开发方面以大吨位产品为主，如仪表盘支架、前端模块支架等。

发行人深耕于镁合金产品在汽车轻量化及新能源汽车领域的应用。发行人在研新能源汽车产品涵盖汽车车灯零部件、汽车中控台零部件、汽车导航系统零部件、汽车座椅扶手零部件、汽车显示系统零部件等，坚持新能源汽车和汽车轻量化蓝海市场为根本方向，以技术创新为动力，以新产品研发为手段，全方面积极推进公司的技术创新与产品创新。

3、驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性

3.1 国家战略、行业政策支持发行人所在行业发展

（1）汽车轻量化和新能源汽车是汽车行业发展趋势，推动轻型材料的创新应用，镁/铝合金市场空间广阔

①不断严格的汽车排放和燃油经济性标准促使汽车轻量化发展

低碳经济时代逐渐来临，世界各国或地区制定了更加严格的汽车排放和燃油经济性标准。对于传统燃油车，汽车的重量对其燃油效率具有直接的影响，在保

障汽车安全性和其他基本性能不变的前提下，通过汽车轻量化可以有效达到降低燃油消耗率的效果。德国能源与环保研究所研究得出，小型轿车每减重 10%，燃油可以节省约 6%。

汽车减重和燃油经济性数据

车辆类型	质量 (吨)	平均油耗(升 /100 千米)	减重 100 千 克节油 (升 /100 千米)	全寿命周期 里程 (1,000 千米)	减重 100 千 克全寿命节 油 (升)
小型轿车长途为主	1	6	0.36	200	720
小型轿车市区为主	1	8.5	0.55	150	829
中型轿车长途为主	1.6	9	0.28	300	844
豪华轿车长途为主	2	12	0.3	100	300

数据来源：德国能源与环保研究所（IFEU）

②新能源汽车的快速发展对汽车轻量化提出更为迫切的需求

对于新能源汽车，由于电池组重量较高导致新能源汽车重量明显高于同车型的传统汽车。轻量化是新能源汽车节能、降耗、增加续航里程的重要技术路径之一。奇瑞汽车实车测试数据显示，新能源汽车减重 10%，平均续航能力增加 5%-8%。车重对新能源汽车续航里程的影响测试数据如下：

试验车总重量（千克）	行驶里程（千米）	行驶里程对比	重量对比
1,185	76	增加 7%	减重 10%
1,317	71	-	-
1,448	67	减少 6%	增重 10%

数据来源：安信证券研究中心

2020 年 10 月，国务院常务会议通过了《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，明确目标到 2025 年新能源汽车销量在每年汽车总销量中占比 25%。新能源汽车快速发展对汽车轻量化提出更为迫切的需求，进一步推进镁合金、铝合金新材料在汽车轻量化中的应用。

（2）国家及行业政策、镁铝合金价格比走低等因素促进镁合金快速发展

①国家及行业政策明确镁合金发展潜力

2019 年 10 月，国家发改委修订发布了《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，将“高性能镁合金及其制品”首次列入新材料产业；在鼓励类汽车项目中，将“镁合金”、“铝合金”列入轻量化材料应用领域予以鼓励，明确了镁合金、铝合金

在汽车轻量化中的重要作用和发展潜力。

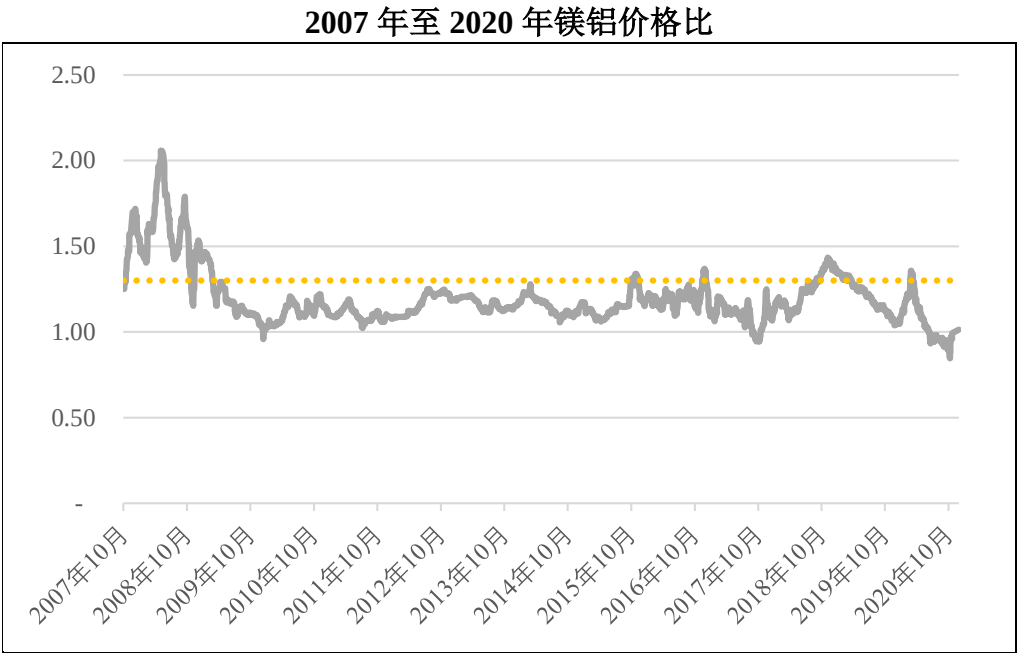
根据《节能与新能源汽车技术路线图》的规划，未来十年单车用镁量和单车用铝量均快速增长。

项目	2020 年	2025 年	2030 年
车辆整备质量	较 2015 年减重 10%	较 2015 年减重 20%	较 2015 年减重 35%
铝合金	单车用铝量达到 190kg	单车用铝量超过 250kg	单车用铝量超过 350kg
镁合金	单车用镁量达到 15kg	单车使用镁合金 25kg	单车使用镁合金 45kg
铝合金整车占比	15%	20%	30%
镁合金整车占比	1.2%	2%	4%

当前，我国正在深化供给侧结构性改革，着力保障产业链供应稳定，推进制造业升级和新兴产业发展。我国具备镁资源优势和技术基础，相关政策推动镁合金快速发展，产业发展有较大潜力。

②镁铝合金价格比走低，镁合金产品大规模生产具备经济效益

据行业专家测算，当镁合金价格与铝合金价格比小于 1.5，镁合金将会被选择用于替代铝合金，当这个比例小于 1.3 时，在作为可替代铝合金的领域将会大量应用。2009 年以来，镁铝价格比大部分时间维持在 1.3 以内，镁合金产品大规模生产具备一定经济效益。



数据来源：Wind 经济数据库

2020 下半年度至今，铝合金价格超过镁合金，镁合金价格走低进一步促进

镁合金替代应用的发展，更多整车厂商在新车型零部件的材料选择上考虑转用镁合金。

（3）镁合金应用领域广泛

镁合金作为最轻的金属材料，被誉为“21 世纪的绿色工程材料”，其具有比强度和比刚度高、电磁屏蔽效果好、抗震减震能力强、易于机加工成形和易于回收再利用等优点，除在汽车零部件领域的应用外，其在航空航天、3C 产品、电动自行车、电动工具以及军工等其他领域均具有广泛的应用前景和巨大的应用潜力。目前，发行人镁合金产品包含传统汽车轻量化零部件、新能源汽车零部件、电动自行车零部件、园林机械零部件等多个领域，未来镁合金业务可多角度增长。

3.2 发行人研发能力、技术优势、产品创新保障业务发展

（1）发行人具备完整镁合金、铝合金压铸技术体系

发行人从模具设计开发业务开始，历经铝合金精密压铸业务再发展到镁合金精密压铸业务，目前已经形成“模具开发→产品压铸→精密加工→表面处理→质量检测”完整的镁合金、铝合金精密铸件研发生产技术体系和生产业务链条，为国内为数不多同时具备镁合金、铝合金精密压铸生产能力的供应商，能够为客户提供更具竞争力的一站式服务，也促进公司获取更多优质镁合金业务订单。

（2）持续的研发投入巩固技术优势

公司专注于轻量化材料镁合金在汽车零部件行业的创新设计及替代应用。经过多年的积累，公司在镁合金压铸安全生产技术、模具与夹具设计技术、工艺技术等方面不断创新并形成较强的技术优势。报告期内，公司研发投入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发投入	315.71	674.36	587.15	510.00
营业收入	6,998.77	14,699.23	10,602.55	11,804.91
研发投入占营业收入的比重（%）	4.51	4.59	5.54	4.32

报告期内，发行人研发投入呈现逐年上升的趋势，长期研发投入是公司保持持续创新能力及技术优势的坚实保障。公司通过持续不断的研发投入不断创新巩

固自身技术优势，并通过专利等方式进行知识成果保护。报告期内公司共新增取得 24 项实用新型专利，其中模具研发设计核心技术获得 7 项，后道处理环节核心技术获得 2 项，精密加工核心技术获得 2 项，检测与控制核心技术获得 4 项，其他技术 9 项；目前有 3 项发明专利在审。

（3）发行人部分镁合金产品具有先发技术和市场优势

我国镁合金产品应用历史较短，公司作为国内较早进入镁合金产品应用领域的企业之一，已成功开发了多款镁合金产品，形成了自身的产品创新优势和先发应用优势。公司是较早使用镁合金材料制成汽车车灯散热支架的供应商，在较多车型上实现了镁合金车灯散热支架的首次应用；镁合金汽车仪表盘支架是目前智能化汽车发展背景下力推的产品之一，公司已克服产品热整形难点，成功为福特蒙迪欧、福特征服者开发了仪表盘支架，并将陆续进入量产阶段；镁合金汽车变速箱壳体是未来镁合金在新能源汽车轻量化应用的另一个主攻方向，目前国内镁合金在新能源汽车变速箱壳体规模化生产使用仍处于研究测试阶段。公司经过不断结构设计创新改进、技术难点创新突破，已成功为客户开发出软模产品，目前正在洽谈硬模开发事项，量产后将极大提升公司的经营规模和业绩水平，并奠定公司在该新能源汽车核心部件领域的先发优势。

3.3 充足的在手订单以及在研产品支撑发行人未来业绩增长

（1）2017-2020 年度，发行人各项业务收入规模均保持增长

2017-2020 年，发行人各项业务收入变动情况如下：

单位：万元（金额）；%（占比、增幅）

项目	2020 年度（预计）			2020 年 1-6 月		
	金额	占比	增幅	金额	占比	增幅
镁合金压铸件	10,800.00	63.53	16.87	3,846.78	55.95	-3.54
铝合金压铸件	4,560.00	26.82	18.10	2,394.13	34.82	32.80
模具	1,640.00	9.65	18.60	634.14	9.22	59.22
合计	17,000.00	100.00	11.08	6,875.06	100.00	11.08

（续表）

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比	增幅	金额	占比
镁合金压铸件	9,241.40	63.80	36.05	6,792.81	65.25%	-18.65	8,350.59	71.70
铝合金压铸件	3,861.04	26.65	50.46	2,566.14	24.65%	0.63	2,550.14	21.90
模具	1,382.79	9.55	31.52	1,051.42	10.10%	41.10	745.16	6.40
合计	14,485.23	100.00	39.14	10,410.38	100.00%	-10.61	11,645.89	100.00

2018 年度，镁合金收入出现短暂下滑，除前述情形外，2017-2020 年，发行人镁合金压铸件、铝合金压铸件及模具收入均呈现增长趋势，且镁合金压铸件收入占比均在 60%以上。2020 年 1-6 月，受疫情影响，镁合金产品对应车型产销量下降导致镁合金收入同比小幅下降 3.54%，下半年度随着下游复工复产，镁合金产品收入回升，收入占比预计与 2019 年度持平。

(2) 报告期主要产品未来 2-3 年收入可保持稳定

报告期内，公司主要产品的生命周期及所处阶段如下：

项目	开始量产时间	量产结束时间	2019 年度收入 (万元)
Toro	2007 年	长期	519.07
克莱斯勒 Dodge Charger	2014 年	2023 年	758.85
特斯拉 Model X/S	2015 年	2022 年	2,429.04
林肯 Continental	2015 年	2022 年	118.22
奥迪 A4L	2016 年	长期	1,707.84
讴歌 TLX	2017 年	2020 年	282.88
广汽传祺	2018 年	2023 年	225.35
福特 Explorer/F250	2018 年	2023 年	3,381.66
凯迪拉克 ATS	2018 年	2024 年	188.42
马勒	2018 年	2023 年	703.82
奥迪 Q5	2019 年	长期	155.85
日产 Titan	2019 年	2024 年	239.94
宝马	2019 年	2028 年	560.74
吉姆西 Yukon	2019 年	2025 年	37.00
雪铁龙	2019 年	2028 年	213.83
合计			11,522.51

2021 年以前量产结束的项目为讴歌 TLX 相关产品，上述项目 2019 年实现

的收入合计 282.88 万元，对公司 2021 年的业绩影响较小；另一方面，公司有 4 个项目自 2018 年进入量产期、5 个项目自 2019 年进入量产期、3 个项目属于长期供货产品，预计未来 2-3 年上述主要产品可提供稳定的收入来源。

（3）充足的在研产品保证公司业绩增长

报告期内，公司加大市场开发力度，新客户新产品收入占比不断提升。近三年各年末，发行人的在研产品数量分别为 41 个、45 个和 52 个，截至本问询函回复出具日，发行人在研产品共计 71 个。报告期内，发行人在研产品数量呈现逐年上升的趋势。2020 年四季度，公司共有 6 款产品进入量产阶段，同时根据客户的预示产量，预计有 46 款、12 款新产品将陆续于 2021 年、2022 年量产。前述产品预计可在未来三年分别新增 6,523.86 万元、11,537.27 万元、16,250.68 万元的收入。

（4）新能源汽车领域业务未来增长空间大

发行人一直重视镁合金在新能源汽车领域的应用开发。报告期内，公司应用于新能源汽车的镁合金产品收入分别为 4,775.10 万元、3,718.95 万元、2,527.76 万元和 630.21 万元。收入主要来源于特斯拉 Model S /X 汽车车灯散热支架产品，受相关车型销量下降影响，收入呈下降趋势。但发行人新开发了多款镁合金新能源汽车产品，车型包括福特纯电动野马、奥迪 E-Tron、别克 K226 新能源、红旗新能源、荣威新能源等。截至目前公司在研新能源汽车产品共 25 个（镁合金产品 23 个），产品生命周期从 4 年至 7 年不等，预计上述产品在其生命周期内将带来的总收入为 65,517.66 万元。

3.4 发行人业务发展中面临的挑战和风险

（1）镁合金应用增速可能不及预期

目前镁合金对铝合金以及钢铁部件在汽车零部件领域的替代仍处于渐进式的发展阶段，根据《中国轻量化技术发展路线图规划》，2021-2025 年，铝合金在汽车零部件中的规模化应用是汽车轻量化发展的重点，因此现阶段镁合金在汽车零部件中的增长主要来源于部分零部件应用比例的提升，同时镁合金材料存在耐腐蚀性、高温蠕变性和强度有待提高，加工成本较铝合金高等瓶颈和制约因素，整车厂商对大规模的镁合金替代应用仍需要一段实践过程，镁合金的应用增速可

能不及预期。

（2）中美贸易摩擦影响公司北美市场的开拓

近三年一期，公司出口美国产品收入分别为 8,039.23 万元、5,466.21 万元、7,925.13 万元和 3,244.50 万元，占主营业务收入比例分别为 69.03%、52.51%、54.71%、47.19%。2018 年以来，中美贸易关系紧张，美国陆续对华产品加征关税，公司出口美国产品关税由零提升至 25%，对公司北美市场业务的开拓造成不利影响。

（3）行业竞争加剧影响公司未来盈利水平

近年来，日益严格的节能减排标准以及新能源汽车的快速发展均对汽车轻量化提出更为迫切的需求，镁合金作为目前商用最轻的金属结构材料在汽车轻量化领域的应用亦快速增长。这必将吸引更多企业进入镁合金压铸行业或促使现有镁合金压铸件生产企业扩大产能，未来的市场竞争将会加剧。虽然公司经过多年研发生产经验积累，具有一定的先发优势，但公司知名度相对较低，随着行业竞争加剧，公司市场开拓以及产品盈利水平将受到一定影响。

（4）主营业务毛利率下降影响公司盈利水平

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 57.92%、50.14%、53.45%、53.70%，维持在较高水平。但随着行业竞争不断加剧，竞争者可能会采取低价策略增加其市场份额，从而造成新产品报价及毛利率下滑；部分产品价格年降政策也对毛利率产生一定影响，报告期内由于产品价格年降因素导致各期主营业务毛利率分别下降 0.15%、0.70%、0.18%、0.12%；另一方面，公司不断开发大中型产品市场及开拓国内市场，大中型产品的收入占比逐年上升，由 2017 年的 27.04%上升到 2020 年 1-6 月的 57.45%，内销收入占比整体呈上升趋势，由 2017 年的 26.29%上升到 2020 年 1-6 月的 38.65%，由于公司大中型产品的毛利率水平低于小型产品，内销产品毛利率水平低于外销产品，因此随着产品结构变化，未来主营业务毛利率存在下滑的风险，进而影响公司的盈利水平。

综上所述，虽然公司业务发展面临着镁合金应用增速可能不及预期、中美贸易摩擦、行业竞争加剧、毛利率下滑等不利因素和风险，但结合国家战略发展方向、行业政策支持导向、发行人自身的技术沉淀和对研发的持续投入，发行人

2017-2020 年度镁合金产品、铝合金产品和模具收入均呈增长趋势，同时发行人现有产品收入规模相对稳定，产品结构和客户结构不断优化，在研项目和产品丰富。公司募投项目厂房已基本建设完成，设备正逐步购置安装过程中。随着公司在研项目陆续进入量产阶段，新客户和新产品的进一步开拓，公司未来业务发展具有成长性。



因此，上述不利因素和风险未对发行人未来业务增长造成重大不利影响，驱动公司业务增长的核心要素不存在重大不确定性。

【核查情况】

（一）核查程序

- 1、查阅中国汽车工程学会《节能与新能源汽车技术路线图》等行业报告，验证镁合金目前的发展阶段；
- 2、访谈发行人商务总监，了解镁合金替代应用的制约因素及是否存在替代不及预期的风险；对比公司镁合金产品与铝合金产品研发周期；访谈发行人产品生产部经理，了解主要生产设备和生产线是否可以相互替代；
- 3、获取公司截至 2020 年 11 月末的在手订单，分别统计镁合金产品和铝合金产品的订单金额；

4、获取公司截至 2020 年 11 月末募投项目的支出明细，统计已预订或购置大型设备的数量及投入金额；

5、获取公司报告期内的收入成本明细表，分别统计公司镁合金压铸件和铝合金压铸件的收入、毛利，并计算相应的毛利率，统计公司主要客户的收入并计算单价，统计公司新能源汽车产品收入情况；

6、统计公司近三年年末以及截至目前的在研产品数量；

7、网络查询 2011 年至今我国的汽车销量、新能源汽车的销量，并查阅《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》《中国轻量化技术发展路线图规划》等报告获取相关信息；

8、获取发行人与 Sea Link 的《长期供货协议》，统计发行人与 Sea Link 各年的合作项目数量；

9、查询公司主要原材料镁合金和铝合金的价格变化情况；

10、统计发行人报告期内的研发投入情况，并计算研发费用率；

11、统计发行人报告期内的新增专利情况；

12、获取同行业可比公司的年报，查询各可比公司的产品应用于新能源汽车情况、核心技术以及在研产品情况；查询同行业可比公司在新能源汽车方面重点开发的产品及方向。

（二）核查结论

1、由于镁合金目前仍处于导入期向成长期过渡阶段、镁合金产品的研发周期长、产能限制大中型镁合金产品的发展等因素，使得发行人镁合金产品收入占比逐年下降；截至 2020 年 11 月末，公司镁合金压铸件在手订单金额显著多于铝合金，随着新开发镁合金产品的逐步量产，镁合金产品收入占比有望提升；发行人镁合金产品毛利率高于铝合金产品、镁合金产品收入规模及毛利规模显著高于铝合金产品、镁合金产品在研项目多于铝合金产品，因此，发行人镁合金产品市场竞争力和业绩增长高于铝合金产品；

2、镁合金应用发展存在增速不及预期的风险，但不存在产能过剩或市场容量饱和风险，发行人已在招股说明书详细披露相关风险；

3、发行人与 Sea Link 签署了《长期供货协议》，双方均严格履行协议条款，发行人一直为 Sea Link 独家镁合金供应商，发行人与 Sea Link 合作项目逐步增长、发行人向 Sea Link 销售产品结构稳定，因此公司与 Sea Link 的业务合作将保持稳定；极端情况下公司与 Sea Link 存在终止业务合作的风险，对公司的经营业绩将造成重大不利影响；但公司与 Sea Link 合作长期稳定，报告期内及未来公司对 Sea Link 的销售占比呈下降趋势，Sea Link 对公司的业务发展影响逐步降低；发行人所处行业、主要客户、产品结构及市场竞争力等未发生重大变化；

4、发行人及同行业公司均紧抓新能源汽车产业快速发展的机遇，驱动业绩增长的核心要素的差异主要体现在重点开发的产品和下游客户不同，差异原因具备合理性；发行人所处行业符合国家战略发展方向、行业政策支持导向，发行人推进镁合金新材料在汽车轻量化领域的应用，重点开发新能源汽车产品；发行人通过持续的研发投入巩固技术研发优势；发行人丰富的在研产品保证公司业绩增长；因此，驱动公司业务增长的核心要素不存在重大不确定性。

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 的要求进行核查，说明是否存在对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形，并在招股说明书中充分披露发行人可能存在的持续经营风险。

保荐机构已按照《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。

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司产品主要采用有色金属压铸及机加工制造技术，公司所属行业为有色金属冶炼和压延加工业（行业代码 C32）中的有色金属铸造业（行业代码 C3250）。

镁合金、铝合金新材料产业与压铸、汽车等传统行业的积极融合符合国家产

业政策，契合汽车轻量化发展方向。报告期初以来国家有关部门新制定或修订的《汽车产业中长期发展规划》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》等一系列法规政策进一步支持镁合金、铝合金压铸行业快速发展，政策的积极引导将促进该行业进一步发展。

2018 年以来，中美贸易关系紧张，美国陆续对华产品加征关税，公司出口美国产品关税由零提升至 25%，对公司 2018 年的经营业绩造成了一定的影响。经公司与客户协商，部分产品的关税自 2018 年 10 月起陆续降价 8%-10%，公司与各客户的合作关系仍较为稳定。因此，中美贸易摩擦未影响发行人与北美主要客户的长期合作，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

保荐机构核查了公司所处行业发展概况、主要客户的生产经营情况。

近两年，受宏观经济影响，汽车整体产销量出现小幅下滑，但镁合金在汽车行业的应用主要是对钢铁及铝合金产品进行逐步替代，因此在汽车产销量下滑的背景下，汽车零部件生产企业的镁合金业务收入规模总体保持平稳或上涨，镁合金在汽车轻量化的规模化应用速度有所提升。

综上，经核查，保荐机构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，出现发展速度放缓的情况，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。

发行人所处行业的准入壁垒较高，具体包括镁合金压铸生产技术壁垒、技术研发壁垒、质量体系认证壁垒、合格供应商评审壁垒、管理水平壁垒、资金壁垒

等。经过多年的技术研发与探索，发行人已形成了技术研发优势、镁合金压铸市场先发优势、核心业务一体化优势、快速响应优势、质量控制优势、客户优势等竞争优势。相比同行业竞争者，公司作为镁合金压铸领域的先行者，具备模具开发→产品压铸→精密加工→表面处理→质量检测完整的研发技术体系和生产业务链条，同时具备突出的模具和夹具的研发能力及先进的复杂薄壁镁合金铸件加工技术。公司镁合金压铸业务已形成一定规模，且处于快速成长阶段，同时较高的业务毛利率亦体现公司产品较高的技术附加值和在镁合金压铸领域的竞争优势。

综上，经核查，保荐机构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。

公司主要产品最终应用于特斯拉、福特、克莱斯勒、奥迪等国际知名品牌汽车。公司已通过一级、二级供应商认证并进入其汽车零部件供应体系，经过多年的合作建立了相对稳定、相互依赖的合作关系。由于下游客户对其供应商的质量服务要求高、前期考核周期长、评审认证体系复杂，新的供应商不论是开发产品的速度、产品品质，还是交付及时性、供货保障能力等任何一个环节出现疏漏，整车厂商都将承受巨大风险甚至蒙受损失，因此下游客户对供应商的转移非常慎重，合作关系一旦建立不会轻易变更供应商。公司积累的优质客户资源将是保证未来业绩稳定和持续发展的重要支撑。

公司产品耗用的主要原材料镁合金、铝合金供给充足，现阶段受到镁合金、铝合金短缺影响的可能性较小。镁合金、铝合金由于受市场因素价格呈现一定的波动性，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

保荐机构核查了发行人的发展历程和报告期业务开展情况。

自设立以来，公司的主营业务和主要经营模式未发生重大变化。公司一直从事镁合金、铝合金精密压铸产品及配套压铸模具的研发、生产和销售。公司现有主要压铸产品包括汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件、汽车扬声器壳体、汽车脚踏板骨架等汽车类压铸件以及电动自行车功能件及结构件、园林机械零配件等非汽车类压铸件。

因此，经核查，保荐机构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的一级/二级供应商，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。

根据《节能与新能源汽车技术路线图》，铝合金、镁合金高压铸造成型工艺属于先进制造工艺，公司不存在工艺过时的情形。公司所处的压铸行业技术相对成熟，由于产品定制化的特征，行业内大部分企业的技术均具有自身的差异化特征，具体的工艺路线、工艺参数等方面均不尽相同。公司通过多年的自主研发，形成了自身的核心技术体系。公司主要产品销售状况良好，主要资产均在正常使用，正在研发的产品和技术未出现重大不确定性。

因此，经核查，保荐机构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

保荐机构核查了发行人报告期的财务数据及财务指标情况，并分析其变动原因。

项目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额（万元）	31,087.82	28,297.86	22,381.80	19,514.18
归属于母公司所有者权益（万元）	25,935.16	23,365.72	18,297.14	15,632.07
资产负债率（%）	16.57	17.43	18.25	19.89
营业收入（万元）	6,998.77	14,699.23	10,602.55	11,804.91
净利润（万元）	2,494.88	4,918.83	3,070.22	3,446.58
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,494.88	4,918.83	3,070.22	3,446.58
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,289.06	4,666.65	3,017.06	3,970.42
基本每股收益（元）	0.42	0.82	0.51	0.74
稀释每股收益（元）	0.42	0.82	0.51	0.74
加权平均净资产收益率（%）	10.14	23.70	17.88	27.52
经营活动产生的现金流量净额（万元）	2,923.46	4,419.96	4,984.52	6,348.58
现金分红（万元）	-	-	500.00	3,500.00
研发投入占营业收入的比例（%）	4.51	4.59	5.54	4.32

经核查，保荐机构认为报告期内，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，保荐机构认为截至本问询函回复出具日，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。

综上，保荐机构认为截至本问询函回复出具日，不存在对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形。

3.关于创业板定位

根据申报材料：

（1）发行人主要从事镁合金、铝合金精密压铸产品及配套压铸模具的研发、生产和销售，主要产品包括汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件、汽车扬声器壳体、汽车脚踏板骨架等。报告期内，发行人 60%以上主营业务收入来源于镁合金精密铸件。发行人所处行业为“有色金属铸造业”。根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，发行人不属于“负面清单”申报企业。

（2）根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，发行人属于新材料产业，符合新兴产业发展方向。招股说明书披露发行人在产品应用创新、产品设计创新、技术及工艺创新、主营业务成长性等方面具有突出优势。报告期内，发行人营业收入分别为 11,804.91 万元、10,602.55 万元、14,699.23 万元、6,998.77 万元。

请发行人：

（1）结合产业政策和行业标准、发行人产品特点、技术水平、下游市场需求、核心技术及知识产权等情况，列表披露发行人主营业务与传统金属制造业的区别和联系、发行人产品的创新优势，包括在工艺和技术路线、业务模式、核心技术、研发投入、市场竞争力等方面的对比情况，以及与同行业可比公司的对比情况，分析发行人是否符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》规定的“三创四新”要求。

（2）结合行业技术水平及迭代情况、主要产品生命周期及所处阶段、新产品研发周期、市场容量及变化趋势等，进一步披露发行人的核心技术竞争优势、主要细分产品竞争优势、新产品研发优势等情况，并据此说明发行人具备主营业务成长性的测算标准和依据。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，在招股说明书中简要披露关于发行人是否符合创业板定位的核查意见及依据，并说明发行人是否符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第 2、3 条的规定。

【回复】

（一）结合产业政策和行业标准、发行人产品特点、技术水平、下游市场需求、核心技术及知识产权等情况，列表披露发行人主营业务与传统金属制造业的区别和联系、发行人产品的创新优势，包括在工艺和技术路线、业务模式、核心技术、研发投入、市场竞争力等方面的对比情况，以及与同行业可比公司的对比情况，分析发行人是否符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》规定的“三创四新”要求。

1、发行人主营业务与传统金属制造业的区别和联系

（1）联系

金属是具有光泽、有良好的导电性、导热性与机械性能，并具有正的电阻温度系数的物质。通常人们根据金属的颜色和性质等特征，将金属分为黑色金属和有色金属两大类。黑色金属主要指铁及其合金，如钢、生铁、铁合金、铸铁等，黑色金属以外的金属称为有色金属。有色金属可以分为重金属(如铜、铅、锌)、轻金属(如铝、镁)、贵金属(如金、银、铂)及稀有金属(如钨、钼、锆、锂、镧、铀)。

铸造是一种金属热加工工艺，是将液体金属浇铸到与零件形状相适应的铸造空腔中，待其冷却凝固后，以获得零件或毛坯的方法。铸造可以分为普通铸造和特种铸造，普通铸造指传统的普通砂型铸造，与该种铸造有一定区别的铸造方法统称为特种铸造。特种铸造包括压力铸造、熔模精密铸造、石膏型精密铸造、消失模铸造、挤压铸造等，发行人从事的压力铸造是特种铸造的一种。从材料角度出发铸件可以分为铸铁件、铸钢件、铝（镁）合金铸件、铜合金铸件及其他等。根据中国铸造协会统计，2019年我国铸铁件产量占71.6%、铸钢件占12.1%、铝（镁）合金铸件占14.1%、铜合金铸件占1.6%，铸件以黑色金属为主。

传统制造业主要包括农副食品加工业、纺织业、木材加工及木/竹/藤/棕/草制品业、黑色金属冶炼及压延加工业、有色金属冶炼及压延加工业、金属制品业、工艺品及其他制造业等。其中，传统金属制造业包含黑色金属冶炼及压延加工业、有色金属冶炼及压延加工业及金属制品业。按照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），黑色金属冶炼及压延加工业包括炼铁、炼钢、钢压延加工、

铁压延加工；有色金属冶炼及压延加工业包括常用有色金属冶炼（铜冶炼、铅锌冶炼、铝冶炼、镁冶炼等）、贵金属冶炼（金冶炼、银冶炼等）、稀有稀土金属冶炼（钨钼冶炼、稀土金属冶炼等）、有色金属合金制造、有色金属压延加工（铜压延加工、铝压延加工等）。

公司主要从事镁合金、铝合金精密压铸产品及配套压铸模具的研发、生产和销售。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订）及国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司产品主要采用有色金属压铸及机加工制造技术，公司所属行业为有色金属冶炼和压延加工业（行业代码C32）中的有色金属铸造业（行业代码C3250）。

因此，公司的主营业务属于传统金属制造业的范畴。

（2）区别

与同为传统金属制造业的黑色金属冶炼及压延加工业相比，公司主营业务在产业政策、行业标准、产品特点、工艺路线和技术水平、下游市场需求等方面具有如下区别：

项目	发行人主营业务（有色金属铸造）		黑色金属冶炼及压延加工业 (铸铁件、铸钢件)
	镁合金压铸件	铝合金压铸件	
产业政策	《产业结构调整指导目录（2019 年本）》：在鼓励类有色金属类别中，将“高性能镁合金及其制品”列入交通运输、高端制造及其他领域有色金属新材料项目。在鼓励类机械类别中列示了“耐高温、耐低温、耐腐蚀、耐磨损等高性能，轻量化新材料铸件、锻件”；在鼓励类汽车类别中，将“铝合金、镁合金”列入轻量化材料应用项目。		《2020 年钢铁行业产能置换实施办法（征求意见稿）》：为了严禁钢铁行业新增产能，推进布局优化、结构调整和转型升级，工业和信息化部于 2017 年 12 月 31 日印发《钢铁行业产能置换实施办法》自 2018 年 1 月 1 日开始实施。工信部在 2020 年 7 月下旬，更新《钢铁行业产能置换实施办法》，就置换比例和细节内容等做出更加详细解释。
	《新材料产业发展指南》：将“节能与新能源汽车材料”列为重点应用领域急需的新材料；指出加快镁合金、稀土镁（铝）合金在汽车仪表板及座椅骨架、转向盘轮芯、轮毂等领域应用，扩展高性能复合材料应用范围，支撑汽车轻量化发展。		《关于钢铁行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》：在近年来淘汰落后钢铁产能的基础上，从 2016 年开始，用 5 年时间再压减粗钢产能 1 亿—1.5 亿吨，行业兼并重组取得实质性进展，产业结构得到优化，资源利用效率明显提高，产能利用率趋于合理，产品质量和高端产品供给能力显著提升，企业经济效益好转，市场预期明显向好。
	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》：推动新材料产业提质增效，面向轨道交通、新能源汽车等产业应用范围，逐步进入全球高端制造业采购体系。		《京津冀及周边地区 2017 年大气污染防治工作方案》：各地实施钢铁企业分类管理，按照污染排放绩效水平，制定错峰限停产方案。
行业标准	GB/T 25747-2010 镁合金压铸件 尺寸公差按 GB/T 6414 规定执行，受分型面和模具活动部分影响的尺寸公差还需要增加一个附加量 形位公差按 GB 1182 规定执行 加工余量按 GB/T 6414 规定执行 铸件表面粗糙度应符合 GB 6060.1	GB/T 15114-2009 铝合金压铸件 尺寸公差按 GB/T 6414 规定执行，受分型面和模具活动部分影响的尺寸公差还需要增加一个附加量 形位公差按 GB 1182 规定执行 加工余量按 GB/T 6414 规定执行 铸件表面粗糙度应符合 GB 6060.1	GB/T 9439-2010 灰铸铁件行业标准；GBT 1348-1998 球墨铸铁件行业标准等 尺寸公差按 GB/T 6414 规定执行 形位公差按 GB 1182 规定执行 加工余量按 GB/T 6414 规定执行 铸件表面粗糙度应符合 GB 6060.1
产品特点	1、密度较低、强度高； 2、散热性能好； 3、良好的抗震减噪性能； 4、较好的压铸性能、切削加工性能； 5、资源丰富且易于回收再生；	1、密度小、强度高； 2、抗氧化、耐腐蚀性好； 3、延展性好，便于各种造型设计； 4、铸造性好，生产率高，易加工。	1、耐热性好、韧性高； 2、材质均匀，工作可靠性高； 3、更接近于匀质和各向同性体； 4、耐腐蚀性差； 5、易产生扭曲；

	6、耐腐蚀性弱。		6、散热功能较差。
工艺路线及技术水平	压铸作为一种先进的有色金属精密零件的成型技术，是用于生产汽车镁合金、铝合金铸件最常用的工艺之一，具有生产率高，易于实现机械化和自动化、铸件尺寸精度高、表面粗糙度值小，可以生产形状复杂的薄壁铸件等特点。由于汽车用压铸件形状复杂、厚薄不均、产品精度和性能要求较高，因此汽车类压铸件附加值亦相对较高。但压铸产品有其难以克服的缺陷，如铸造缺陷难以清除、壁厚不能过薄、加工过程需气体保护等。		砂型铸造是铸铁件、铸钢件常用的铸造方法。砂型铸造原料来源丰富，生产批量和铸件尺寸不受限制、成本低廉；但由于每个砂质铸型只能浇注一次，获得铸件后铸型即损坏，必须重新造型，所以砂型铸造的生产效率较低，造型机铸型的刚度不高，铸件的尺寸精度较差。
下游市场需求	镁合金被认为是汽车轻量化最重要的新材料之一。20 世纪 90 年代以后，国际上主要金属材料发展趋势表明，钢铁、铜等的应用呈下降或缓慢增长的趋势，而镁则以每年大于 20%的速度连续保持快速增长。近年来世界各国高度重视镁合金的研究和开发，将镁资源作为 21 世纪的重要战略物资，加强了镁合金在汽车、计算机、通信及航空航天领域的应用开发研究，下游市场需求旺盛。	铝合金已成为汽车轻量化市场上主流的轻量化材料，占据较大市场份额。在传统动力汽车领域，铝合金广泛应用于发动机、变速箱、散热器等零部件。在电动汽车领域，铝合金也广泛应用于电池包结构件、电池冷却板、电机壳体、减速器壳体等零部件。随着汽车轻量化和新能源汽车的快速发展，铝合金单车使用量持续提升，下游市场需求旺盛。	钢铁下游需求主要来自于建筑（包括地产和基建）、机械、汽车等。2019 年，我国钢材需求增速放缓，尤其是汽车行业用钢需求量持续负增长。现阶段，高性能、高技术、高品质的高端钢材将成未来钢铁行业的发展方向，同时可持续发展和绿色发展也是钢铁行业持续发展的必由之路。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的创新特征及市场地位”之“（一）发行人自身创新、创造、创意特征及发行人业务与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合情况”之“3、发行人主营业务与传统金属制造业的区别和联系”进行补充披露。

2、发行人产品的创新优势以及与同行业可比公司的对比情况

（1）发行人产品的创新优势

新材料镁合金、铝合金在汽车轻量化、汽车智能化方面的创新应用一直是公司主攻的业务发展方向。多年来，公司已成功开发了多款镁合金、铝合金精密压铸产品，形成了自身的产品创新优势和先发应用优势，具体情况如下：

现有的汽车灯具一般使用铝合金材料制成的散热结构实现散热，公司是较早使用镁合金材料制成汽车车灯散热支架的供应商，通过与北美地区汽车零部件供应商合作，成功为特斯拉、克莱斯勒、福特等品牌开发了多款镁合金汽车车灯散热支架。相较国外市场，目前国内镁合金汽车车灯散热支架使用量极小。报告期内，公司汲取海外业务的项目经验开拓国内市场，为别克新能源汽车、别克 GL8 商务车、上汽大通 SUV 开发了镁合金汽车车灯散热支架。

目前，大部分车型的仪表盘支架采用钢件焊接制成、大部分车型的座椅骨架也主要是钢件。汽车仪表盘支架、中控支架和座椅扶手结构件是目前镁合金在汽车零部件中除方向盘骨架外替代应用较多的部件。公司自 2015 年起成功为奥迪 A4L 配套供应镁合金座椅扶手结构件，同时报告期内还开发了多款镁合金新品，包括奥迪 Q5、大众 T7、福特野马座椅扶手骨架，奥迪 Q6、红旗新能源中控支架，福特锐捷、福特征服者、福特蒙迪欧仪表板支架等。公司的产品创新开发能力获得了下游客户的认可。

镁合金汽车变速箱壳体是未来镁合金在新能源汽车轻量化应用的另一个主攻方向，目前国内镁合金在新能源汽车变速箱壳体规模化生产使用仍处于研究测试阶段。公司经过不断结构设计创新改进、技术难点创新突破，已成功为客户开发出软模产品，目前正在洽谈硬模开发事项，量产后将极大提升公司的经营规模和业绩水平，并奠定公司在该新能源汽车核心部件领域的先发优势。

在铝合金应用方面，公司紧扣汽车轻量化及智能化发展趋势，通过与客户安

波福同步创新研发，成功设计开发了多款高清洁度铝合金精密压铸自动驾驶模组零部件。

(2) 发行人与同行业可比公司对比情况

公司名称	压铸产品工艺和技术路线	业务模式	核心技术	研发投入	市场竞争力
万丰奥威	产品设计→模具加工→铸造→X光检测→热处理→抛丸→机加工→试漏→表面处理→检测→包装	主要采用订单销售。获得的订单基本根据客户特定需求通过量身定制、合作研究及竞标获得，主要通过客户需求分析、产品成本分析、产品生命周期等确定产品销售价格，与客户的结算方式主要采用银行转账、支票等。	未披露	3.40%	(1)万丰奥威是镁合金压铸业务的全球领导者，业务主要集中在北美和欧洲，占据北美镁合金压铸件65%市场份额； (2)万丰奥威拥有全球最大的铝合金轮毂生产基地，铝合金轮毂产能和销量位居全球前列。
丰华股份	未披露	以镁合金、铝合金制品销售业务为主，未披露具体的销售模式。	未披露	未披露	丰华股份的控股子公司重庆镁业科技股份有限公司目前拥有镁合金压铸生产线10条，具备年产铸造件500万件(3,000吨)、挤压型材2,000吨的生产能力，是西南地区最具知名度的镁合金深加工企业。
宜安科技	客户订单→轻质合金→熔炼→压铸成型→检验压铸成型状况→加工铸件披锋毛刺→检验表面加工状况→表面处理→检验涂装表面处理→入库	以订单生产直销模式为主，根据客户的订单要求，组织产品开发、模具设计及产品制造服务。	1、模具设计与精密制造技术 2、压铸技术及工艺 3、后处理技术及工艺 4、废铝、镁合金回收技术 5、新材料技术	5.96%	(1)宜安科技在新能源汽车轻量化新型材料的技术、产能、现场管理方面能力突出，具有在模具研发设计、新材料工艺、表面处理等领域领先的研发实力； (2)宜安科技具备模具设计与开发、压铸成型、精加工、表面处理、喷涂、检测、包装等完整的纵向一体化的生产能力和技术储备。

云海金属	未披露	以镁合金、铝合金原材料销售业务为主，未披露具体的销售模式。	1、高清洁度压铸用镁合金成套工艺设备技术 2、高品质镁合金切屑加工技术 3、镁合金边角料、废料再生回收加工技术	3.95%	(1)云海金属是全球镁行业龙头企业，镁合金市场占有率连续多年保持全球领先； (2)云海金属在镁冶炼和镁合金制造的核心装备均自主研发完成，代表着行业先进技术水平。
旭升股份	铝锭→熔炼→选料→微喷脱模剂→合模→关门压射→保压→冷却→开模→顶出→开门→取件→去料柄→检验→入库	主要采用订单式销售，产品为客户定制产品，一般直接销售给客户或其指定的采购商。客户提出采购意向后，公司参与产品设计方案，方案审定后，公司综合考虑研发投入、生产工艺、市场供求等情况，双方协商后确定价格。公司一般给予客户两到三个月的信用期。外销业务主要采用现汇结算方式，内销业务主要采用银行汇款结算方式。	1、压铸技术 2、模具设计制造技术 3、精密加工技术 4、装配技术 5、检测技术	4.30%	(1)旭升股份是国内较早开发新能源汽车铝制零部件的企业之一，并形成先发优势，具有行业标杆地位； (2)旭升股份致力于精密铝制汽车零部件和工业零部件的生产技术和开发研究，尤其在新能源汽车零部件领域具有显著的技术优势。
爱柯迪	产品订单评审→原材料采购→集中熔炼→压铸→切边去毛刺→喷丸或振磨→热处理→机加工→表面处理→组装→耐压试验→检验包装入库发运	公司销售采用直销模式。在获得客户新产品开发订单后，公司需根据客户要求的技术参数及需求预测，完成产品生产工艺设计研发、模具及工装设计制造、生产设备配置，产品先期策划及生产件批准程序等流程，并得到客户的验证批准后，依据客户的市场需求，最终获得产品的量产生产订单。	1、模具设计及制造技术 2、铝液熔炼及保温技术 3、压铸工艺技术 4、精密机械加工工艺技术 5、组装技术 6、检测技术	4.46%	爱柯迪凭借高水准的模具设计、生产能力，结合公司与全球知名的大型跨国汽车零部件供应商合作所积累的丰富的产品开发经验，现已基本形成客户提供产品设计图，公司从模具设计制造、压铸、精密机械加工和组装等全生产环节的工艺性角度完善产品结构、降低生产成本的联合开发模式。

星源卓镁	镁锭、铝锭→熔化精炼→压铸成型→后道处理→精加工→表面处理→清洗→烘干→检验→包装入库	境内/境外业务销售模式均为直接销售，经过与客户的商务谈判后取得订单，根据客户订单需求，完成产品设计方案优化、模具开发、产品生产和销售。境内结算方式包括银行汇款和承兑汇票，境外结算方式为银行汇款。	1、压铸成型环节核心技术 2、后道处理环节核心技术 3、精加工环节核心技术 4、检测与控制核心技术	4.59%	(1)星源卓镁是镁合金压铸领域的先行者，具备模具开发→产品压铸→精密加工→表面处理→质量检测完整的研发技术体系和生产业务链条，模具和夹具的研发能力突出，复杂薄壁镁合金铸件加工技术先进； (2)星源卓镁具有较强的产品设计优化能力，深度参与客户产品结构优化设计。
------	---	---	--	-------	---

注：1、以上数据来源于各可比公司招股说明书及年报；
2、研发投入指标为各公司 2019 年的研发费用率。

压铸行业经过多年的发展，相关的工艺路线和技术趋于成熟，技术通用性较高，各企业的工艺路线、业务模式、核心技术体系以及研发投入规模具有一定相似性，行业内各公司的创新主要体现在产品的应用开发以及与新产品开发对应的结构设计、工艺参数改进等创新方面。业内上市公司均有各自擅长的细分领域，例如万丰奥威的铝合金汽车轮毂、云海金属和丰华股份的汽车方向盘骨架、宜安科技的3C外壳、旭升股份的新能源汽车铝合金壳体件、爱柯迪的中小型汽车铝合金精密压铸件，发行人的中小型镁合金精密压铸件包括汽车车灯散热支架、座椅扶手骨架等。在镁合金精密压铸件领域，万丰奥威收购的加拿大镁瑞丁公司是全球领导者，其主要产品为大型镁合金压铸件，包括仪表盘支架、前端支架、动力总成件以及座椅支架、转向组件等。发行人通过不断的研发投入，报告期内已成功开发仪表盘支架、中控台骨架、变速器壳体等多款产品，镁合金产品结构不断丰富，产品线扩大至大中型镁合金部件。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的创新特征及市场地位”之“（三）发行人与同行业可比公司比较”之“4、产品创新优势与同行业可比公司的比较情况”进行补充披露。

3、发行人是否符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》规定的“三创四新”要求

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条“创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合”之规定，发行人的创新、创造、创意特性以及新旧产业融合情况如下：

（1）发行人的创新、创造、创意特性

发行人具有战略定位创新、产品应用创新、产品设计创新、技术及工艺创新等创新特性。

A 战略定位创新

公司作为以模具研发、生产和销售起步的传统企业，在持续增强自身研发实力以及生产制造水平的过程中，不断求新求变。2006 年起，公司向下游铝合金

压铸领域延伸；2009 年起，公司瞄准轻量化材料镁合金应用的发展机遇，开始针对镁合金的材料特性研发适配的模具设计、压铸生产、精密加工等核心技术。报告期内，公司 55%以上的业务收入来源于镁合金压铸业务。

与国内其他压铸企业相比，公司较早将战略发展方向定为镁合金压铸业务，且在该细分领域通过不断的技术研究与产品开发，逐步形成了一套完整的核心技术体系。2019 年国家发改委颁布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》将“高性能镁合金及其制品”首次列入新材料产业予以支持，公司愈加坚定以镁合金轻量化应用为战略发展方向，努力融入镁合金高端产品加工产业的整体布局，紧抓汽车行业改革升级的历史契机推动公司发展。

B 产品应用创新

公司专注于轻量化材料镁合金在汽车零部件行业的创新设计及替代应用。由于镁合金的应用仍处于导入期向成长期的过渡阶段，镁合金零部件在汽车中的使用比例较低，目前国内实现大规模批量化应用的部件主要为汽车方向盘。近年来，部分知名汽车品牌的高端车型或新能源车型在镁合金汽车车灯散热支架、汽车座椅支架、中控台骨架、仪表盘支架、变速箱壳体等部件率先进行开发尝试和替代应用。

公司通过与北美地区汽车零部件供应商合作，成功为特斯拉、克莱斯勒、福特等品牌开发了多款镁合金汽车车灯散热支架。报告期内，公司汲取海外业务的成功经验开拓国内市场，为别克新能源汽车、**别克 GL8 商务车**、**上汽大通 SUV** 成功开发了镁合金汽车车灯散热支架。除汽车车灯散热支架外，公司还大力开发镁合金在其他汽车部件及非汽配领域的创新应用，包括镁合金汽车座椅扶手结构件、镁合金汽车显示屏结构件、镁合金汽车中控台结构件、镁合金电动自行车功能件及结构件等。公司通过产品持续创新，拓展公司镁合金业务应用领域，丰富公司产品结构，助力镁合金在汽车轻量化、新能源汽车及其他领域的发展。

C 产品设计创新

汽车轻量化是材料、设计和加工制造技术的优势集成。零部件高度集成化、一体化、多合一的系统已经成为主流的发展趋势，汽车零部件设计理念发生重大变化。公司秉承轻量化结构优化设计理念，通过产品设计创新在产品轻量化与材

料特性、工艺性、批量生产成本及其制约因素中寻找最佳结合点，实现结构、材料、性能、成本集成一体化设计，减少零件数量和模具数量，降低客户综合采购及管理成本。

D 技术及工艺创新

压铸行业经过多年的发展，生产设备、压铸技术和工艺具有较高的通用性，同样的设备和工艺可生产多种类型的压铸产品。压铸企业的技术创新主要体现在通过模具、夹具及工艺的设计创新以满足客户定制化需求，同时提升生产过程的稳定性及可控性，保证产品的高质量和低成本。

a. 镁合金压铸安全生产技术创新

公司经过多年的积累，已在各生产环节形成了相应的镁合金安全生产核心技术，具体包括镁合金熔化保护技术、镁合金粉尘收集净化控制技术和镁灰去燃技术。其中在镁合金粉尘收集净化控制技术中，公司通过自主创新设计定制的砂带机粉尘防爆处理器、粉尘防爆打磨工作台，利用空气负压吸力、滤网过滤、水雾降尘、气水循环的原理，使粉尘通过极短的管道进入粉尘收纳箱，从而降低生产安全隐患。

b. 模具与夹具设计创新

公司自设立之初即从事模具业务，具备独立的模具及夹具设计与制造能力，并在模具及夹具的研发制造过程中自主开发了多项核心技术并形成专利。公司通过抽芯内滑块结构设计创新、顶出机构设计创新等开发的模具，有效减少压铸产品开裂、变形、欠铸等问题，提高生产效率降低生产成本；结构不均匀、不规则、薄壁的镁合金铸件在冷却凝固过程中极易产生变形，因此对夹具设计要求高。公司通过压紧方式的创新设计、定位销结构的创新设计以及多角度定位等方式实现产品在工装夹具上的完全着座，提升产品精度和质量。

c 工艺创新

公司在生产过程中一直注重工艺创新，改进加工工艺，提高产品生产效率，降低生产成本。经过多年的研发与实践，公司已总结出四轴机实现五轴生产加工、狭隘空间横向加工、双面同步加工技术和复杂刀具设计和应用技术等。公司在工艺创新方面的持续投入形成其生产成本控制优势。

发行人具备持续升级主要生产设备，提升生产效率的研发创造能力

公司经过多年的技术积累和持续的研发投入，生产线智能化和自动化程度不断提高。公司生产所需的模具均为公司自主研发设计，与客户需求、生产需要及市场发展方向契合度高，提高生产效率的同时大幅降低运营成本。

发行人具备满足下游客户个性化需求的创意能力

作为高新技术企业，公司高度重视创新研发，自成立以来专注主业，深入探索，研发投入逐年增加。公司专注于轻量化材料镁合金的应用，创意性地和客户开展合作，进而为客户创造价值。公司具备持续满足市场多元化需求的创新能力，公司研发、生产均以市场和客户需求为导向，定制化程度高，针对不同订单，公司在充分理解产品性能目标、设计参数及检测规范的情况下，积极主动进行设计改良，协助客户减少产品设计缺陷，提高合作效率，以期最大程度满足客户个性化需求，与客户需求深度融合，使公司与主要客户的合作关系更加紧密。

(2) 发行人业务与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合情况

A. 发行人自主研发形成的核心技术具有先进性、独特性

公司所处的压铸行业技术相对成熟，目前公司核心技术涉及的基础原理、整体的技术路线以及逻辑框架与国内外主要竞争对手并无显著差异；但由于产品定制化的特征，行业内大部分企业的技术均具有自身的差异化特征，具体的工艺路线、工艺参数等方面均不尽相同。公司通过多年的自主研发，形成了自身的核心技术体系，公司在压铸成型、后道处理、精加工、检测与控制等方面形成了多项核心技术，在行业内竞争力较强。

B. 发行人以新能源汽车与智能汽车产业为突破口，实现可持续增长

在政策支持之下，新能源汽车已经成为汽车领域既定的发展趋势之一。公司作为汽车零部件供应商，属于汽车整车行业的配套产业，同样面临着新能源汽车领域变革带来的机遇和挑战。根据《国务院办公厅关于印发新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）的通知》，开展高性能铝镁合金作为实现新能源汽车基础技术提升工程的重要举措之一，对新能源汽车的发展具有举足轻重的作用。坚持发展新能源汽车已成为我国的国家战略，公司紧随新能源汽车的发展态势，积极研发、洽谈新能源汽车零部件研发、生产项目。截至目前，公司正

在研发的主要新能源汽车品牌及车型涵盖荣威、华人运通、红旗、福特野马、奥迪、悍马、保时捷等。

2018年，在智能网联汽车发展趋势的引导下，公司建立高清洁度生产线，为一级汽车零部件配套供应商安波福公司研发生产了高清洁度自动驾驶模组零部件。随着互联网、人工智能的深入发展，智能网联汽车已成为汽车行业未来发展的必然趋势之一。借助与安波福公司合作的发展契机，公司建立高清洁度生产线并积极积累高清洁度产品研发生产经验，未来有望享受互联网、人工智能为汽车行业带来的增长红利。

综上，公司现阶段积极进行新能源汽车及智能汽车的产业布局、市场开拓及新产品研发。

C. 公司不断加强软硬件建设力度

随着信息技术的快速发展，新技术产业与传统制造的融合也不断加速，大力发展智能制造，重点发展数字化、精细化高效加工技术和信息化定制化客户管理等方面的系统建设，是我国在新一轮产业变革中的重要之举。目前公司的生产工艺中已运用计算机辅助设计（CAD）、产品设计软件（NX）等技术手段模拟分析，实现了以新一代信息技术在模具设计及制造全流程的运用，有效的促进了公司技术实力的持续提升；另一方面，在募投项目建设中，公司购置了车间自动机械手等智能设备并计划配备车间管理系统（MES）、仓库管理系统（WMS）等精细化管理软件。

D. 公司形成了深度参与客户产品设计的业务模式

汽车零部件的质量特性一般主要取决于设计和开发阶段，设计缺陷依然是零部件企业面临的较大问题之一，汽车零部件的集成化、模块化的发展趋势对设计和开发提出了更高要求。整车厂商在产品设计与开发过程中，更多侧重于外观和功能需求，由于缺乏一线的生产经验和对各环节生产技术的准确理解，产品设计初期无法避免出现设计缺陷，如技术参数和性能目标不匹配、主要性能设计规范存在偏差等，上述缺陷需与零部件供应商经过多轮修改验证才能不断完善优化。

经过多年沉淀与积累，公司在充分理解产品性能目标、设计参数及检测规

范的情况下，积极主动进行设计改良，协助客户减少产品设计缺陷，提高合作效率，公司已具备深度参与客户产品设计研发的能力，并形成该种与客户良性沟通的业务模式。

综上所述，发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》规定的“三创四新”要求。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的创新特征及市场地位”之“（一）发行人自身创新、创造、创意特征及发行人业务与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合情况”进行补充披露。

（二）结合行业技术水平及迭代情况、主要产品生命周期及所处阶段、新产品研发周期、市场容量及变化趋势等，进一步披露发行人的核心技术竞争优势、主要细分产品竞争优势、新产品研发优势等情况，并据此说明发行人具备主营业务成长性的测算标准和依据。

1、发行人的核心竞争优势

（1）技术研发优势

压铸是用于生产汽车镁合金、铝合金铸件最常用的工艺之一。铝合金压铸件在汽车零部件的应用部位较多，生产工艺相对成熟，镁合金压铸件在汽车零部件的应用部位较少，生产工艺仍根据不同产品的需求持续创新研发及改进。公司是较早布局镁合金压铸业务的企业之一，已经拥有镁合金、铝合金压铸业务完整的核心技术体系，具体的核心技术竞争优势如下：

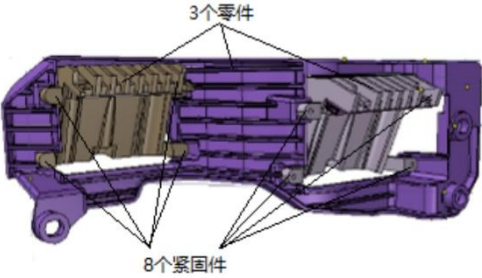
①较强的产品设计优化能力

A、深度参与客户产品设计

汽车零部件的质量特性一般主要取决于设计和开发阶段，设计缺陷依然是零部件企业面临的较大问题之一，汽车零部件的集成化、模块化的发展趋势对设计和开发提出了更高要求。整车厂商在产品设计与开发过程中，更多侧重于外观和功能需求，由于缺乏一线的生产经验和对各环节生产技术的准确理解，产品设计初期无法避免出现设计缺陷，如技术参数和性能目标不匹配、主要性能设计规范存在偏差等，上述缺陷需与零部件供应商经过多轮修改验证才能不断完善优化。

经过多年沉淀与积累，公司在充分理解产品性能目标、设计参数及检测规范的情况下，积极主动进行设计改良，协助客户减少产品设计缺陷，提高合作效率，公司已具备深度参与客户产品设计研发的能力。

B、产品轻量化结构优化设计

客户原始设计	轻量化结构优化设计
 3个零件 8个紧固件	 一体化产品无需紧固件
重量：1,200g 3个零件通过8个紧固件集成一起 模具投入3套 整体散热不佳	重量：585g 一体化产品无需紧固件 模具投入1套 整体散热上佳

汽车轻量化是材料、设计和加工制造技术的优势集成。零部件高度集成化、一体化、多合一的系统已经成为主流的发展趋势，汽车零部件设计理念产生重大变化。公司具备较强的轻量化结构优化设计能力，可在轻量化与材料特性、工艺性、批量生产成本及其制约因素中找到最佳的结合点，实现结构、材料、性能、成本集成一体化设计，在减少零件数量和模具数量、降低生产成本等方面具有明显的技术和经济优势。轻量化结构设计能力是轻量化汽车零部件开发的基础和前提，随着公司结构分析能力和方法的不断成熟，公司将逐渐采取轻量化概念设计先行，材料与工艺相辅相成的技术路线，推动镁合金在汽车零部件的轻量化应用。

②较强的生产技术与工艺研发能力

A、模具和夹具的研发能力突出

产品成型和精密加工是压铸件生产流程中最重要的两个环节。压铸模具是实现产品成型的关键，适配的夹具则是提高产品精度的重要保障。公司自设立之初即从事模具业务，具备独立的模具及夹具设计与制造能力，并在模具及夹具的研发制造过程中自主开发了多项核心技术并形成专利。公司开发的模具使用寿命长，能有效减少压铸产品开裂、变形、欠铸等问题，提高生产效率降低生产成本；开发的夹具与产品精密加工适配性好，有效解决悬臂、变形、震刀、回弹等一系

列影响加工精度的问题，提升产品精度和质量。

B、镁合金压铸安全生产技术先进、管控经验丰富

由于镁的粉尘、碎屑、轻薄料导热好，热积聚快，彼此间不能充分散热，暴露于空气中一旦遇上火星、火花、火焰就会导致爆燃。因此保证镁合金压铸生产安全的关键在于对镁合金的粉尘、碎屑、轻薄料进行有效管理和控制。公司经过多年的研发，已在各生产环节形成了相应的镁合金安全生产核心技术，具体包括：在镁合金熔炼过程，公司通过不断试错与总结形成镁合金熔化保护技术，该技术在熔炼炉膛内通入适宜浓度的混合保护气体，使镁液与空气中的氧气尽可能隔绝，避免镁液的氧化、自燃；在后道处理环节，公司自主研发的镁合金粉尘收集净化控制技术及相应设备有效收集生产过程中产生的粉尘；镁灰去燃技术可使镁灰与配制的溶液发生化学反应，新生成的物质不再具备易燃性，从源头消除安全隐患。

C、复杂薄壁镁合金铸件加工技术先进

压铸是在高压高温作业中完成，铸件在压铸过程中受到热膨胀、应力集中作用，顶出时的铸件尺寸最大，经过冷却及应力松弛收缩后铸件的尺寸会缩小，结构不均匀、不规则、薄壁的镁合金铸件在尺寸收缩过程中极易产生变形。公司经过研发已在模具及夹具研发设计环节形成了包括模温控制技术、顶出防变形控制技术、多工序少变动加工技术、大平面、薄壁易变形铸件加工技术等一系列的核心技术，并成功运用在汽车车灯散热支架、座椅扶手骨架结构件中，可有效防止铸件变形，保证铸件精度要求。

D、生产成本控制能力强

由于公司针对不同车型研发压铸产品，其产品结构、工艺参数、性能要求千差万别。因此，针对不同压铸产品实现成本控制成为公司维持较高盈利水平的主要挑战。在产品研发阶段，成本控制就已成为公司主要考量因素之一。公司从产品结构优化、模穴数量、设备选择等方面提出产品设计及生产方案，经过严谨论证，在满足客户需求的情况下严格控制生产成本。与此同时，公司不断改进加工工艺提高产品生产效率，经过多年的研发与生产实践，公司已总结出：流道结构设计技术、模温控制技术、四轴机实现五轴生产加工技术、复杂刀具设计和应用

技术等核心技术。较强的产品与技术研发能力为公司形成生产成本控制优势保驾护航。

（2）镁合金压铸市场先发优势

相较于铝合金压铸市场，镁合金压铸市场正处于从导入期向成长期过渡的发展阶段。公司自 2009 年开始专注于镁合金压铸技术研发与市场开拓，相较于潜在竞争者，公司已完成针对镁合金压铸件模具开发、压铸成型、后道处理、精密加工等全业务链条的技术积累。相关技术涵盖防开裂成型技术、局部加压成型技术、顶出防变形控制技术、镁合金静电喷涂技术、镁合金熔化保护技术、镁灰去燃技术、镁合金粉尘收集净化控制技术、大平面、薄壁易变形铸件加工技术、复杂刀具设计和应用技术等多项核心技术。公司在平衡产品性能、工艺参数与规模化生产、成本控制方面拥有专业的理解及成熟的经验。凭借在镁合金压铸市场的先发优势，公司可以迅速切入行业供给侧改革需求，在镁合金轻量化应用大规模释放的契机下快速占领市场份额。

现阶段，镁合金产业化应用量较少，主要应用集中在车身零件，如方向盘骨架、仪表盘骨架、座椅骨架等。报告期内，公司不断开发新品，目前镁合金产品线已经从汽车车灯散热支架、座椅扶手骨架扩展至仪表盘支架、中控台骨架、变速器壳体等。产品结构多元化发展，涵盖了大部分汽车使用的镁合金部件，包括支架类和壳体类产品，从小型压铸件逐步扩大至大、中、小全规格产品。

（3）核心业务一体化优势

汽车零部件等压铸产品具有高度定制化特点，在模具开发完成后，需要通过模具调试、工装配套等非标准化操作以实现高效的批量生产。在模具研发与压铸生产无法有效衔接的情况下，压铸生产以及产品使用阶段反映的问题无法及时反馈到模具设计阶段进行优化。

经过十余年的发展，公司已具备模具研发制造、压铸成型、精密加工、表面处理、质量检测等一体化研发生产能力。从前期模具研发设计阶段开始，公司即充分评估后续环节中各项影响的因素，各个工序紧密衔接，最大程度上避免因为模具调试、工装配套、工艺适配等原因引起的产品质量问题并有效降低沟通修改

成本，**缩短新产品的研发时间，尤其是开模至首次送样的时间**。基于核心业务一体化优势，公司能够为客户提供更具竞争力的一站式服务。

（4）快速响应优势

随着对整车产品安全性、可靠性及节能环保要求的不断提高，零部件产品相关设计参数要求愈发严格，上下游的技术沟通更加复杂。同时，产品的设计开发需要上下游双方同步进行，尤其针对创新型产品，产品设计修改频次较高，对供应商的快速响应能力提出更高要求。

公司新产品研发实行项目制管理，每个新产品成立研发小组，由商务沟通、产品设计、模具研发、生产组织、质量检测等各专业人员组成。新产品研发小组通过高效合作，可快速针对客户需求研发试制出产品样本，取得与客户深度合作的先机。公司快速响应优势在确保零部件使用性能、安全性能和可靠性等质量要求的前提下，最大限度提高产品设计的速度及试制成功率，从而缩短研发周期，提升客户满意度。

（5）质量控制优势

汽车零部件生产速度快、生产批次多、质量要求严格，需要压铸企业制造设备拥有较高的加工精度和产品质量稳定性。公司坚持品质为先的准则，注重采用先进的制造设备，制定了严格的质量管理标准及完善的质量管理体系并通过了 IATF 16949:2016 质量体系认证。

先进的制造设备奠定了产品质量的基础。为保证产品高质量的工艺技术水平 and 精密加工能力，公司购置了国内外先进的生产设备和检测设备。在模具设计制造环节，公司拥有德马吉高速加工中心等模具加工设备，可以制造多型腔、大吨位、高精度的模具和夹具；在压铸成型环节，公司拥有伊之密、HPM 等先进的冷室压铸机；在精密加工环节，公司拥有马扎克五轴加工中心、发那科高速钻攻中心、哈斯高速加工中心等六十多台精密加工设备，可满足高精度、形状复杂产品的精密加工需求；在检测环节，公司具有蔡司三坐标测量仪，斯派克光谱分析仪，法如 3D 激光扫描仪，X 光探伤仪、金相分析仪、清洁度检测等先进的检测设备，保证出厂零部件质量。

公司建立了完善的质量管理体系，从原材料采购入库到产成品出库销售，坚

持每一道工序都处于受控状态，按照《产品生产管理控制程序》《过程审核控制程序》等制度要求配合使用先进的检测设备对在制品、产成品的生产实施全过程、多层次的测量和监控，以保证产品在外观、尺寸、性能等方面符合客户要求。

（6）客户优势

公司主要产品最终应用于特斯拉、福特、克莱斯勒、奥迪等国际知名品牌汽车。公司已通过一级、二级供应商认证并进入其汽车零部件供应体系，经过多年的合作建立了相对稳定、相互依赖的合作关系。由于下游客户对其供应商的质量服务要求高、前期考核周期长、评审认证体系复杂，新的供应商不论是开发产品的速度、产品品质，还是交付及时性、供货保障能力等任何一个环节出现疏漏，整车厂商都将承受巨大风险甚至蒙受损失，因此下游客户对供应商的转移非常慎重，合作关系一旦建立不会轻易变更供应商。公司积累的优质客户资源将是保证未来业绩稳定和持续发展的重要支撑。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的创新特征及市场地位”之“（四）公司竞争优势与劣势”之“1、竞争优势”进行补充披露。

2、发行人主要产品生命周期、新产品研发情况以及主营业务成长性测算

报告期内，公司主要产品的生命周期及所处阶段如下：

项目	开始量产时间	量产结束时间	2019 年度收入 (万元)
Toro	2007 年	长期	519.07
克莱斯勒 Dodge Charger	2014 年	2023 年	758.85
特斯拉 Model X/S	2015 年	2022 年	2,429.04
林肯 Continental	2015 年	2022 年	118.22
奥迪 A4L	2016 年	长期	1,707.84
讴歌 TLX	2017 年	2020 年	282.88
广汽传祺	2018 年	2023 年	225.35
福特 Explorer/F250	2018 年	2023 年	3,381.66
凯迪拉克 ATS	2018 年	2024 年	188.42
马勒	2018 年	2023 年	703.82
奥迪 Q5	2019 年	长期	155.85

日产 Titan	2019 年	2024 年	239.94
宝马	2019 年	2028 年	560.74
吉姆西 Yukon	2019 年	2025 年	37.00
雪铁龙	2019 年	2028 年	213.83
合计			11,522.51

2021 年以前量产结束的项目为讴歌 TLX 相关产品，上述项目 2019 年实现的收入合计 282.88 万元，对公司 2021 年的业绩影响较小；另一方面，公司有 4 个项目自 2018 年进入量产期、5 个项目自 2019 年进入量产期、3 个项目属于长期供货产品，预计未来 2-3 年可提供稳定的收入来源。

2017-2019 年，公司的主营业务收入复合增长率为 11.53%，2020 年 1-6 月主营业务收入同比增长 11.08%，公司报告期主营业务收入呈增长趋势。另一方面，公司新产品的研发周期一般在半年至一年半不等。近三年各年末，发行人的在研产品数量分别为 41 个、45 个和 52 个，截至本问询函回复出具日，发行人在研产品共计 71 个，在研产品数量保持增长。2020 年四季度，公司共有 6 款产品进入量产阶段，同时根据客户的预示产量，预计有 46 款、12 款新产品将陆续于 2021 年、2022 年量产。前述产品预计可在未来三年分别释放 6,523.86 万元、11,537.27 万元、16,250.68 万元的收入。预计收入系根据客户提供的预计量产时点、预计生命周期及预计各期产量结合产品价格计算，同时考虑到预计产量和实际销量可能存在一定差异，公司出于谨慎性原则，参考报告期主要产品实际销量与客户提供预计产量的比例，以 60%折算而来。上述预计收入并非对公司未来业绩的准确预测，新产品实际释放的收入取决于新车型实际推出的时间以及车型销量情况。

综上，公司报告期内主要产品在未来仍可保持相对稳定的产量和收入，新量产产品及在研新产品预计可带来稳定的业绩增长。同时，公司将不断开发新客户新项目，伴随着募投项目的投产，公司的主营业务具备成长性。

【核查情况】

（一）核查程序

1、网络查询《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），区分黑色金属冶炼及压延加工业、有色金属冶炼及压延加工业；

2、收集与镁合金压铸件、铝合金压铸件、铸铁件、铸钢件相关的产业政策以及行业标准，进行对比分析，并在产品特点、工艺路线及技术水平、下游市场需求等方面进行比较分析；

3、访谈发行人核心技术人员，进一步挖掘发行人产品的创新优势，并与同行业公司进行对比；

4、获取发行人收入明细表，统计报告期内来源于镁合金压铸业务的收入；

5、访谈公司商务总监，了解发行人的产品应用情况，尤其是在新能源汽车领域与智能汽车方面的应用；

6、取得主要产品和在研产品定点通知书或客户邮件确认的产品生命周期、预计量产时点和各期产量，并根据产品单价测算未来的收入贡献，并以此为依据测算发行人主营业务成长性。

（二）核查意见

1、公司的主营业务属于传统金属制造业的范畴，但与同为传统金属制造业的黑色金属冶炼及压延加工业相比，公司主营业务在产业政策、行业标准、产品特点、工艺路线和技术水平、下游市场需求等方面具有较大区别；多年来，公司已成功开发了多款镁合金、铝合金精密压铸产品，形成了自身的产品创新优势和先发应用优势；发行人具有战略定位创新、产品应用创新、产品设计创新、技术及工艺创新等创新特性；发行人具备持续升级主要生产设备，提升生产效率的研发创造能力；发行人具备满足下游客户个性化需求的创意能力；发行人自主研发形成的核心技术具有先进性、独特性；发行人以新能源汽车与智能汽车产业为突破口，实现可持续增长；公司不断加强软硬件建设力度；公司形成了深度参与客户产品设计的业务模式。综上所述，发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》规定的“三创四新”要求；

2、发行人所处的铝合金、镁合金精密压铸件市场发展前景广阔，未出现技术迭代的情形；发行人通过自身的技术研发优势、镁合金汽车精密零部件先发竞争优势、核心业务一体化优势、快速响应优势等在报告期内开发并取得了丰富的项目资源；发行人报告期主要产品销售情况良好，主营业务收入呈增长趋势，同时根据发行人主要产品、在研产品的生命周期、量产时点预测确认发行人主营业

务具备成长性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，在招股说明书中简要披露关于发行人是否符合创业板定位的核查意见及依据，并说明发行人是否符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第 2、3 条的规定。

1、判断发行人符合创业板定位所遵循的原则

保荐机构及发行人律师遵循“创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。”的原则对发行人是否符合创业板定位进行了充分的尽职调查。保荐机构及发行人律师通过实地调研、访谈公司管理层及核心技术人员、查阅企业和行业资料、走访客户供应商、分析计算等核查程序，对发行人是否符合创业板定位进行分析和判断。

2、核查情况

（1）发行人以创新驱动企业发展

发行人具有战略定位创新、产品应用创新、产品设计创新、技术及工艺创新等创新特性；发行人具备持续升级主要生产设备，提升生产效率的研发创造能力；发行人具备满足下游客户个性化需求的创意能力；发行人自主研发形成的核心技术具有先进性、独特性；发行人形成了深度参与客户产品设计的业务模式；发行人以新能源汽车与智能汽车产业为突破口，实现可持续增长。

（2）发行人业务契合新兴产业发展方向

公司系一家以研发生产销售镁合金、铝合金精密压铸产品为主的高新技术企业。公司助力镁合金在汽车轻量化领域的规模化应用是公司主要战略发展方向。

2018 年 11 月，国家统计局公布《战略性新兴产业分类（2018）》，将新一代信息技术产业、高端装备制造产业、新材料产业、生物产业、新能源汽车产业、新能源产业、节能环保产业、数字创意产业、相关服务业等 9 大领域列入战略性新兴产业。根据战略性新兴产业分类表，公司属于新材料产业，符合新兴产业发展方向，具体分类表信息如下：

序号	战略性新兴产业分类名称	国民经济行业名称	重点产品和服务
1	高品质镁铸件制造	有色金属铸造	汽车用镁合金精密压铸件
2	高品质铝铸件制造	有色金属铸造	汽车与新能源汽车铸件

3、核查过程

(1) 查阅发行人的工商信息、主要合同，确认发行人的主营业务；

(2) 访谈发行人董事、高管及核心技术人员，了解发行人在业务、产品、技术等创新的具体情况；

(3) 查阅发行人的研发、生产和销售相关制度文件，检查发行人的《高新技术企业证书》；

(4) 查阅国家统计局公布的《战略性新兴产业分类（2018）》中关于镁合金、铝合金的重点产品及服务情况；

(5) 查阅轻量化新材料相关行业研究报告；

(6) 访谈了公司核心技术人员，查阅发行人专利证书；

(7) 查阅在研项目明细，测算发行人主营业务的成长性。

4、核查依据和意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：根据发行人经营范围、核心技术、高新技术企业证书、专利证书以及国家《战略性新兴产业分类（2018）》等资料，保荐机构及发行人律师认为发行人是一家以研发生产销售镁合金、铝合金精密压铸产品为主的高新技术企业；在战略定位、产品应用、产品设计、技术及工艺等方面具备创新、创意、创造特性；发行人新材料镁合金、铝合金压铸技术具有先进性和独特性，形成了深度参与客户产品设计的业务模式，同时发行人紧扣新能源汽车和智能汽车等新产业，在研项目丰富。综上，发行人以创新驱动发展，主营业务符合战略性新兴产业发展方向，具有成长性，发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第2、3条的规定。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的创新特征及市场地位”之“（一）发行人自身创新、创造、创意特征及发行人业务与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合情况”进行补充披露。

4.关于客户及收入

首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人前五大客户收入合计占当期营业收入的比例分别为 85.48%、76.62%、76.95%及 72.89%，其中对第一大客户 Sea Link 的销售收入占营业收入比例分别为 65.68%、50.83%、51.14%、38.20%；客户集中度较高，且远高于同行业可比公司前五大客户及第一大客户收入占比平均值。发行人除 Sea Link 外与其他主要客户安波福、Toro、Sanshin、JAC 均未签署长期合作协议。Sea Link 拥有两家生产子公司，均位于中国境内，分别为赛联昆山和赛联上海，主要从事汽车前大灯压铸件、注塑件的生产、销售。

（2）发行人报告期主营业务收入复合增长率为 11.53%，2019 年度收入同比增长 39%，净利润同比增长 60%。

（3）报告期内，发行人模具收入及占比均增长较多，而对应模具成本及占比先上升后下降，变动趋势与收入不一致。

（4）发行人主要产品包括汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件和汽车脚踏板骨架等。汽车车灯散热支架主要应用于克莱斯勒 Dodge Charger、特斯拉 Model S/X、福特 Explorer，汽车座椅扶手结构件主要应用于奥迪 A4L，汽车脚踏板骨架主要应用于日产 Titan。

请发行人：

（1）补充披露发行人是否进入终端汽车厂商合格供应商名录。说明除 Sea Link 外，发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因。从生产技术、竞争优势、客户粘性等方面说明发行人未来客户稳定性是否存在重大不确定性，如存在请进一步披露发行人的应对措施。

（2）结合 Sea Link 境内子公司赛联昆山和赛联上海主营业务及产品的具体情况、未来业务拓展方向等分析说明其未来对发行人向 Sea Link 销售的产品是否存在替代可能；如是，请详细披露对发行人业务稳定性及持续经营能力的具体影响。

（3）结合发行人报告期客户结构及产品结构具体变化、毛利率变动情况等，补充说明 2019 年度净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性；报

告期营业收入和净利润变化趋势与同行业可比公司是否一致。

(4) 结合疫情及主要出口国的贸易政策变化对发行人经营业绩的影响, 补充披露 2020 年 1-9 月发行人营业收入、归母净利润及扣非后归母净利润与上年同期对比情况, 2020 年全年业绩预计情况。

(5) 结合发行人报告期商品模具、自用模具、软模等各类模具收入确认时点及依据等说明报告期各类模具收入变动趋势是否与量产、验收等对应收入确认时点相匹配, 发行人相关模具收入及成本费用确认是否存在跨期确认收入或成本费用的情形。

(6) 发行人产品应用车型较少, 补充说明发行人主要产品应用车型的生命周期情况, 对发行人收入稳定性的具体影响。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

(一) 补充披露发行人是否进入终端汽车厂商合格供应商名录。说明除 Sea Link 外, 发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因。从生产技术、竞争优势、客户粘性等方面说明发行人未来客户稳定性是否存在重大不确定性, 如存在请进一步披露发行人的应对措施。

发行人补充披露及说明:

1、发行人未进入终端汽车厂商合格供应商名录

报告期内, 发行人未直接进入终端汽车厂商合格供应商名录。这主要与发行人的产品类型及结构有关。发行人现阶段的产品主要为汽车车灯散热支架等轻小型零部件, 通常需要通过与其他零部件完成一系列安装、组装形成车灯组件后方可应用于整车, 因此发行人目前的直接客户为一级、二级供应商。随着汽车零部件行业的不断发展, 技术的扩散化使得一级供应商的系统总成核心技术逐渐为二级供应商和整车厂商掌握, 越来越多的二级供应商向一级供应商转变, 部分整车厂商也开始越过一级供应商直接向二级供应商采购, 行业结构整体朝着扁平化的方向发展。按照汽车行业产业链结构逐渐扁平化的发展趋势, 以及随着发行人收入规模的扩大、募投项目的实施, 发行人的产品种类不断扩充并逐步向核

心零部件拓展延伸。目前，发行人产品已扩展至汽车中控支架、汽车仪表盘支架、汽车变速器壳体等，其中汽车变速器壳体为汽车核心零部件，发行人与整车厂商下属研发公司及其下属生产子公司（一级供应商）共同洽谈项目相关事宜，发行人未来存在直接进入终端汽车厂商合格供应商名录的可能性。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、主要经营模式”之“（一）销售模式”之“3、公司直接进入终端汽车厂商合格供应商名录的可能性”进行补充披露。

2、发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因

报告期内，发行人与主要的境内客户签署了框架合作协议，包括继峰股份、马勒、华域视觉等；与除 Sea Link 以外的其他主要境外客户未签署框架合作协议，具体原因如下：

（1）公司模具产品具有非标准化特性，订单式协议更贴合市场

公司未与 Atlant Metal LLC（以下简称“Atlant”）签署长期合作协议主要系公司对其销售模具产品，而模具产品具有非标准化特性。针对每副模具订单产品的特点和要求在订单中作出具体约定更符合双方的实际经营情况，更有利于双方的生产管理。因此，Atlant 更愿意选择以订单方式与公司开展合作，而不是签订长期合作协议。

（2）公司客户自身商业模式更习惯以商业订单而非长期合同的方式开展合作

报告期内，公司未与主要境外客户 JAC、安波福以及 Toro 签署框架协议，主要根据客户的供应商管理模式确定。框架协议的主要内容为对买卖双方权利与义务的约定，客户同意公司进入其供应商名录，公司在供货时就需要遵守其对供应商的管理约定；另一方面境外客户认为订单即为有效的合同文本，因此多数境外客户未签署长期合作框架协议，而是以订单的方式建立业务关系。

公司虽未与 JAC、安波福、Toro、Atlant 等客户签订长期框架协议，但公司与上述客户均合作稳定：其中公司自 2007 年开始与 Toro 开展合作，自 2012 年起与 Atlant 开展合作，合作期间产品质量均符合客户要求，合作关系保持稳定；安波福及 JAC 系公司报告期内新开发的客户，其为全球知名整车厂商的一级汽

车零部件供应商,对于供应商选取具有较高标准和粘性,公司凭借自身在铝合金、镁合金方面的压铸技术储备、一体化的生产能力以及快速响应的服务优势成功进入安波福及 JAC 的合格供应商名录,并为其提供相关产品,自接洽以来保持良好的合作关系。综上,公司未与部分海外客户签署长期合作协议不影响公司与相关客户合作的稳定性以及公司业务持续发展。

3、发行人未来客户稳定性不存在重大不确定性

公司与主要客户保持了良好的业务合作关系,公司凭借优良的生产技术、完善的研发设计体系、良好的产品品质管理及快速的客户响应速度,为客户提供了品质精良的产品,获得了主要客户的认可,公司与主要客户合作的稳定性及业务持续性不存在重大不确定性风险。

(1) 公司具有突出的技术研发优势

公司拥有深度参与客户产品设计改良的能力,在充分理解产品性能目标、设计参数及检测规范的情况下,积极主动进行设计改良,协助客户减少产品设计缺陷,提高合作效率;公司模具和夹具的研发能力突出,开发的模具使用寿命长,能有效减少压铸产品开裂、变形、欠铸等问题,提高生产效率降低生产成本,开发的夹具与产品精密加工适配性好,有效提升产品精度和质量;公司生产成本控制能力强,具备一体化的业务和及时响应的服务能力,为客户提供优质的产品及服务。

(2) 公司客户粘性较高

公司主要产品最终应用于特斯拉、福特、克莱斯勒、奥迪等国际知名品牌汽车。由于下游客户对其供应商的质量服务要求高、前期考核周期长、评审认证体系复杂,新的供应商不论是开发产品的速度、产品品质,还是交付及时性、供货保障能力等任何一个环节出现疏漏,客户都将承受巨大风险甚至蒙受损失,因此下游客户对供应商的转移非常慎重,合作关系一旦建立不会轻易变更供应商。公司积累的优质客户资源将是保证未来业绩稳定和持续发展的重要支撑。

(3) 公司持续为主要客户开发新产品

公司在合作过程中凭借突出的研发能力赢得客户的信任,持续为主要客户开发新产品,进一步加强了双方的合作基础,也将为公司带来未来的潜在收益。因

此，凭借开发过程中积累的先发技术优势和双方深入的合作关系，公司目前与客户合作开发的新产品有望在未来给公司带来持续的新增订单，形成持续的收入。

截至本问询函回复出具日，公司为主要客户 Sea Link、JAC、马勒、安波福开发的新产品共计 40 个，这些产品预期未来将成为公司与客户合作生产的新产品，为公司带来未来的收益。

综上，公司与主要客户的业务合作较为稳定，未来客户稳定性不存在重大不确定性。

（二）结合 Sea Link 境内子公司赛联昆山和赛联上海主营业务及产品的具体情况、未来业务拓展方向等分析说明其未来对发行人向 Sea Link 销售的产品是否存在替代可能；如是，请详细披露对发行人业务稳定性及持续经营能力的具体影响。

发行人补充说明：

1、赛联昆山

赛联昆山的主营业务为铝合金压铸生产及精加工业务（汽车车灯业务为主），赛联昆山成立的背景是随着 Sea Link 在北美车灯压铸业务的逐步扩大，以及其与国内铝合金压铸件供应商合同的终止，Sea Link 决定成立一家工厂（赛联昆山）满足日益上升的订单量。

赛联昆山未来对发行人向 Sea Link 销售的铝合金车灯产品存在一定的替代性，但是对发行人的业务稳定性不存在重大不利影响：

（1）赛联昆山成立至今以及未来的业务发展定位均为为 Sea Link 提供铝合金压铸件以支持 Sea Link 在北美市场的销售。赛联昆山主要产品为铝合金车灯压铸件，与公司铝合金车灯业务具有一定的重合，但双方不存在生产销售同一款产品的情形；

（2）发行人出于对未来业务稳定性的考虑，与 Sea Link 签署的《长期供货协议》中明确约定发行人是 Sea Link 的独家镁合金压铸件供应商。双方严格执行协议条款，截至目前公司一直独家为 Sea Link 供应镁合金压铸件。公司与 Sea Link 合作的主要业务系镁合金压铸产品，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
镁合金产品	1,983.59	79.52%	6,144.82	85.32%	4,629.59	87.84%	6,757.82	89.19%
铝合金产品	510.91	20.48%	1,057.29	14.68%	641.10	12.16%	819.04	10.81%
压铸产品合计	2,494.50	100.00%	7,202.11	100.00%	5,270.69	100.00%	7,576.86	100.00%

注：2019 年度铝合金产品收入包含受托加工产品收入。

公司报告期对 Sea Link 压铸件产品销售收入中镁合金业务收入总占比为 86.56%，铝合金压铸业务占比较小；

(3) 根据公司与 Sea Link 签署的《长期供货协议》，如果公司未出现未能履行合同条款的情形，同时在出现未履行合同条款时到确认后续无法提供有效的改善措施前，Sea Link 不得转移现有合作项目和产品，因此与 Sea Link 已合作项目在量产周期内将保持稳定，赛联昆山从事铝合金业务不影响公司现有销售 Sea Link 的铝合金产品；

(4) 公司与 Sea Link 的合作起始于 2012 年，赛联昆山成立于 2016 年。2016 年至今，公司向 Sea Link 的销售收入呈现增长。赛联昆山成立至今未出现替代发行人向 Sea Link 销售产品的情形，报告期内公司向 Sea Link 销售的铝合金产品占比逐期上升，赛联昆山未对公司与 Sea Link 的业务造成不利影响。

虽然 Sea Link 子公司赛联昆山对发行人现有产品和业务无影响，但基于其具备铝合金汽车车灯散热支架的生产能力，可能对公司未来通过 Sea Link 取得新的铝合金项目形成竞争和不利影响。公司向 Sea Link 销售的主要产品为镁合金压铸件，铝合金压铸件收入较小。报告期内，公司向 Sea Link 销售的铝合金产品占收入的比例分别为 6.94%、6.05%、7.19%和 7.30%，对公司业务的稳定性及未来持续经营影响较小。

2、赛联上海

赛联上海主营业务为车灯零部件的再加工和注塑业务，车灯零部件再加工的含义是对压铸或者冲压毛坯件的喷漆、组装和测试等工艺。赛联上海不具备压铸工艺的生产能力，未来亦没有增加压铸工艺的计划。

综上，发行人与 Sea Link 之间业务的稳定性不会因为赛联昆山和赛联上海的

存在而受到影响。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司销售情况和主要客户”之“（二）向主要客户销售的情况”之“1、公司主要客户的基本情况”进行补充披露。

（三）结合发行人报告期客户结构及产品结构具体变化、毛利率变动情况等，补充说明 2019 年度净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性；报告期营业收入和净利润变化趋势与同行业可比公司是否一致。

发行人补充说明：

1、2019 年度净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性

公司 2019 年较 2018 年利润表主要项目比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增长额	增长率
营业收入	14,699.23	10,602.55	4,096.68	38.64%
营业成本	6,810.12	5,250.81	1,559.31	29.70%
营业毛利	7,889.11	5,351.74	2,537.37	47.41%
期间费用	2,032.86	1,608.69	424.17	26.37%
净利润	4,918.83	3,070.22	1,848.61	60.21%

如上表所示，2019 年度净利润增长幅度为 60.21%远高于营业收入增长幅度 38.64%，主要系营业毛利增长幅度 47.41%大于营业收入增长幅度，期间费用增长幅度 26.37%小于营业收入增长幅度共同导致。

营业毛利增长幅度大于营业收入增长幅度主要系 2019 年主营业务毛利率较 2018 年提升 3.31 个百分点，按产品分类毛利率贡献情况如下：

项目	毛利率贡献比率		
	毛利率变动影响数	收入占比变动影响数	合计影响数
2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点			
镁合金压铸件	-0.83%	-0.78%	-1.61%
铝合金压铸件	1.87%	0.91%	2.77%
模具	2.36%	-0.21%	2.15%
合 计	3.40%	-0.09%	3.31%

如上表所示，2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点，主要系受铝合金压铸件及模具毛利率提高的影响。

铝合金压铸件 2019 年毛利率较 2018 年上升 7.01 个百分点，主要系（1）公司当期销售给新客户安波福的铝合金自动驾驶模组零部件产品为创新研发试制样品，该系列产品主要是为宝马品牌汽车无人驾驶系统高清洁度铝合金研发试制的非量产产品，与普通铝合金压铸件相比，该类产品对表面清洁度工艺要求较高，公司需在产品加工工艺及表面清洁度处理方面进行研发投入，因此产品附加值较高。该产品 2019 年度毛利率为 81.43%，其收入增长 528.57 万元，导致铝合金压铸件整体毛利率上升；（2）铝合金采购单价下降 6.92%，影响毛利率上升 2.90 个百分点。

模具 2019 年较 2018 年毛利率上升 24.70 个百分点，主要系模具单位售价增长 63.69%，影响毛利率上升 24.13 个百分点。客户 Atlant 和 Doiter 因模具加工工艺难度增加、单副模具重量增加，导致销售单价均较上年增加较多；同时新增客户马勒的模具收入占比达 8.98%，因模具精度要求高，附带的工装夹具检具较多其毛利率较高为 80.26%；另一方面，公司当期投产的模具数量多，由 2018 年的 66 副增长至 2019 年的 86 副，导致单副模具分摊的人工成本降低 26.98%。

期间费用增长幅度小于营业收入增长幅度主要系期间费用中包含较多相对固定的费用支出，不会随收入呈正比例增加。其中管理费用整体增长率较低仅为 6.21%，2019 年度扣除管理人员职工薪酬外的管理费用为 480.97 万元，较 2018 年降低 6.74%

2、报告期营业收入和净利润变化趋势与同行业可比公司比较分析

（1）报告期营业收入变化趋势与同行业可比公司对比情况

单位：万元

可比公司	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度 营业收入
	营业收入	较上年 同期变 动比例	营业收入	变动 比例	营业收入	变动 比例	
万丰奥威	442,229.91	-11.96%	1,078,773.45	-1.97%	1,100,506.97	8.13%	1,017,722.68
宜安科技	41,859.69	-20.09%	102,508.42	3.98%	98,580.38	21.59%	81,073.44
云海金属	252,144.78	2.34%	557,205.83	9.23%	510,105.24	3.54%	492,686.00

旭升股份	66,435.15	32.06%	109,719.86	0.15%	109,559.41	48.27%	73,889.37
爱柯迪	102,917.21	-17.84%	262,665.11	4.75%	250,746.72	15.31%	217,461.01
可比公司平均	181,117.35	-7.28%	422,174.53	2.00%	413,899.74	9.91%	376,566.50
公司	6,998.77	13.08%	14,699.23	38.64%	10,602.55	-10.19%	11,804.91

根据上表所示，公司 2018 年营业收入较 2017 年有所下降，与可比公司平均值上升的趋势不一致；2019 年营业收入较 2018 年上升趋势与可比公司平均值变动趋势一致；2020 年 1-6 月营业收入较 2019 年同期上升，与可比公司平均值下降的趋势不一致。变动趋势不一致的主要原因如下：

2018 年公司营业收入较 2017 年下降 10.19%，主要系受部分镁合金压铸件销量减少、单价下降的共同影响，镁合金压铸件中克莱斯勒道奇车型设计改款导致个别型号车灯散热支架销量大幅下降，受中美贸易摩擦、产品价格年降、部分产品工艺步骤减少以及模具分摊减少对应售价降低等影响，镁合金压铸件单价下降较多。同行业可比公司营业收入上升 9.91%，主要源自宜安科技和旭升股份的收入增长：宜安科技 2018 年公司营业收入较 2017 年上升 21.59%，主要系其生产的液态金属支架已向小米、OPPO、华为等国内知名手机厂商批量供货；旭升股份 2018 年公司营业收入较 2017 年上升 48.27%，主要系其受益于 Model 3 产能的大幅提升，对特斯拉供货量增长。其他可比公司未披露营业收入增长原因。

2020 年 1-6 月公司营业收入较 2019 年同期增长 13.08%，主要系公司国内客户马勒、华域视觉及国外客户 JAC、安波福新产品销量增长较多；同行业可比公司中旭升股份 2020 年 1-6 月营业收入较 2019 年同期增长 32.06%，主要系受益于特斯拉 Model 3 需求增加；同行业其他可比公司因受新冠疫情影响收入有所下降或增长放缓。

（2）报告期净利润变化趋势与同行业可比公司对比情况

单位：万元

可比公司	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度 净利润
	净利润	较上年同期变动比例	净利润	变动比例	净利润	变动比例	
万丰奥威	34,031.94	-22.72%	81,132.35	-19.12%	100,316.10	0.33%	99,982.07
宜安科技	1,115.18	-53.67%	8,453.51	113.36%	3,962.04	51.76%	2,610.72

云海金属	9,666.47	-65.25%	91,101.85	177.26%	32,857.57	114.42%	15,324.00
旭升股份	14,071.88	65.97%	20,659.11	-29.66%	29,371.74	32.23%	22,211.87
爱柯迪	14,876.76	-28.60%	45,208.20	-4.76%	47,465.84	0.05%	47,443.22
可比公司 平均	14,752.44	-28.78%	49,311.01	15.23%	42,794.66	14.08%	37,514.38
公司	2,494.88	18.05%	4,918.83	60.21%	3,070.22	-10.92%	3,446.58

根据上表所示，公司 2018 年净利润较 2017 年下降 10.92%，与可比公司平均值上升 14.08% 的趋势不一致，主要系公司营业收入下降 10.19% 而可比公司平均营业收入上升 9.91% 所致；2019 年净利润较 2018 年上升，与可比公司平均值变动趋势一致；2020 年 1-6 月净利润较 2019 年同期上升 18.05%，与可比公司平均值下降 28.78% 的趋势不一致，主要系：①公司营业收入上升 13.08% 而可比公司平均营业收入下降 7.28%；②宜安科技 2020 年 1-6 月收入下降 20.09% 的情况下研发费用上升 7.76%；③云海金属 2019 年 1-6 月资产处置收益较高为 18,229.52 万元而 2020 年 1-6 月资产处置收益为 -17.23 万元，导致云海金属 2020 年 1-6 月净利润下降比例较高。

公司净利润变动趋势与收入变动保持一致；同行业可比公司净利润变动趋势与其收入变动保持也基本一致。

（四）结合疫情及主要出口国的贸易政策变化对发行人经营业绩的影响，补充披露 2020 年 1-9 月发行人营业收入、归母净利润及扣非后归母净利润与上年同期对比情况，2020 年全年业绩预计情况。

发行人补充披露：

1、疫情对发行人经营业绩的影响

目前，国内疫情已基本得到控制，以防控境外输入为主。公司采购、生产、境内客户销售均已于 2020 年一季度末即正常开展。

公司主要境外客户为美国、波兰、乌兹别克斯坦以及马来西亚等国的企业。除美国外，其他主要客户所在国家疫情已基本得到控制。国外大多客户生产受疫情影响停工 1-1.5 月，公司境外客户（包括美国）销售已于 2020 年 5 月末基本恢复，境外销售收入陆续回升，2020 年 1-9 月境外销售收入已超过去年同期，得益于公司境内业务市场开拓，2020 年 1-9 月公司境内业务亦快速增长。

2、主要出口国的贸易政策变化对发行人经营业绩的影响

2018 年以来，公司出口至美国的产品陆续被纳入加征关税清单，美国客户相关采购成本有所增长，双方通过沟通协调后，公司部分销往美国产品价格有所降低。由于美国加征关税的影响，导致公司部分销往美国的产品降价，对 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月销售收入影响金额分别为-41.59 万元、-335.81 万元和-116.79 万元；净利润影响金额分别为-35.35 万元、-285.44 万元和-99.27 万元；对公司主要财务指标影响较小。

公司与主要美国客户建立了长期稳定的合作关系，2020 年与客户合作的新产品订单陆续增加，在研发项目顺利开展，美国客户即便因中美贸易摩擦导致其采购成本有所上升，但在综合考虑产品质量、产品价格优势、合作默契度等因素后，依然会选择同公司继续保持合作关系。

3、公司2020年1-9月经营情况

2020年1-9月发行人营业收入、净利润及扣除非经常性损益后的净利润与上年同期对比情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年 1-9 月 (未经审计)	同比变动	2019 年 1-9 月 (未经审计)
营业收入	11,879.21	27.69%	9,303.15
净利润	4,320.89	26.42%	3,417.99
扣除非经常性损益后净利润	4,043.92	22.44%	3,302.76

得益于公司前期开发的新产品于2019年四季度陆续进入量产阶段，公司克服上半年疫情带来的不利影响，2020年1-9月营业收入、净利润及扣除非经常性损益后净利润均呈现较快增长，较上年同期分别增长27.69%、26.42%、22.44%，公司经营业绩良好。

4、2020年全年业绩预计情况

结合疫情现状及主要出口国的贸易政策变化对公司的已有影响来看，其对公司后续经营业绩的影响较小。根据2020年11月末的在手订单预计公司2020年全年营业收入约为17,000万元，较上年增长15.65%，净利润约为5,800万元，较上年增长17.93%，扣除非经常性损益后的净利润约为5,500万元，较上年增长约

17.86%。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、财务报告审计基准日后的相关财务信息和经营状况”进行补充披露。

（五）结合发行人报告期商品模具、自用模具、软模等各类模具收入确认时点及依据等说明报告期各类模具收入变动趋势是否与量产、验收等对应收入确认时点相匹配，发行人相关模具收入及成本费用确认是否存在跨期确认收入或成本费用的情形。

发行人补充说明：

1、公司各类模具收入确认时点与相关的收入确认依据匹配情况，以及自用模具收入变动趋势与对应产品量产情况匹配分析

报告期内，发行人各类模具收入情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
商品模具	411.01	877.07	769.70	688.07
自用模具	181.24	350.41	281.73	57.09
软模	41.90	155.32	-	-
合计	634.14	1,382.79	1,051.42	745.16

报告期内，发行人各类模具收入确认时点及依据如下：

分类	区域	计量方法	收入确认时点	依据
硬模	内销	公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，在试样合格，模具发出并经客户签收后确认收入。	客户签收日期	客户签收单
	外销	公司根据客户订单要求完成模具生产制作，试样合格后模具发出并向海关申报出口，取得出口报关单后确认收入。	出口报关单出口日期	出口报关单
	自用模具	公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，试样合格后，获取模具对应产品的量产订单时一次性确认为模具收入；	产品量产订单日期	产品量产订单
软模		公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，经客户验收合格或客户针对此模具下达产品硬模订单时，确认模具收入。	客户验收日期/产品硬模订单日期	客户验收报告/产品硬模订单

(1) 商品模具收入确认时点与相关的收入确认依据匹配情况

报告期主要商品模具收入确认时间、模具签收时点/出口时点情况如下：

客户	模具	收入 金额 (万元)	收入确认时间	签收/出口时间	收入确认 依据
2020 年 1-6 月					
赛联压铸 (昆山) 有限公司	H61P 散热片 A 款、 B 款、C 款、D 款(左 手件+右手件)	95.00	2020 年 4 月	2020 年 4 月	客户签收单
	KL 压铸模	14.16	2020 年 4 月	2020 年 4 月	
	G01 压铸模	14.16	2020 年 5 月	2020 年 5 月	
	G2X 压铸模	14.16	2020 年 5 月	2020 年 5 月	
	其他	41.70	2020 年 4 月/5 月	2020 年 4 月/5 月	
ATLANT METAL LLC	500 双穴暖气片	91.34	2020 年 1 月	2020 年 1 月	出口报关单
	VLD 一穴暖气片	29.51	2020 年 1 月	2020 年 1 月	
	门把手手柄及内嵌	23.36	2020 年 4 月	2020 年 4 月	
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	离合器盖商品模	20.80	2020 年 2 月	2020 年 2 月	客户签收单
	油底壳	23.45	2020 年 5 月	2020 年 5 月	
	其他	13.10	2020 年 1 月/6 月	2020 年 1 月/6 月	
小计		380.74	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		92.64%	-	-	-
2019 年度					
ATLANT METAL LLC	双穴暖气片	150.72	2019 年 5 月	2019 年 5 月	出口报关单
	双穴暖气片	196.2	2019 年 9 月	2019 年 9 月	
	双穴暖气片	183.81	2019 年 10 月	2019 年 10 月	
Doiter S. De R.L. De C.V	齿轮箱盖、点火罩	91.39	2019 年 7 月	2019 年 7 月	出口报关单
	墨西哥 21802 箱体	61.65	2019 年 11 月	2019 年 11 月	
	其他	28.81	2019 年 7 月	2019 年 7 月	
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	镁合金轮毂	23.71	2019 年 1 月	2019 年 1 月	客户签收单
	前支架商品模	51.33	2019 年 10 月	2019 年 10 月	
小计		787.62	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		89.80%	-	-	-

2018 年度					
ATLANT METAL LLC	500 双穴暖气片	136.02	2018 年 5 月	2018 年 5 月	出口报关单
	500 双穴暖气片	82.40	2018 年 6 月	2018 年 6 月	
	500 双穴暖气片	44.39	2018 年 8 月	2018 年 8 月	
Doiter S. De R.L. De C.V	叶轮	49.65	2018 年 10 月	2018 年 10 月	出口报关单
	叶轮	49.30	2018 年 12 月	2018 年 12 月	
	其他	25.59	2018 年 10 月/12 月	2018 年 10 月/12 月	
赛联压铸 (昆山) 有限公司	HB18 反射镜	19.66	2018 年 4 月	2018 年 4 月	客户签收单
	P558 高配高光散热架	29.37	2018 年 5 月	2018 年 5 月	
	KL 散热架	9.83	2018 年 6 月	2018 年 6 月	
	G01、KL 散热架	28.50	2018 年 9 月	2018 年 9 月	
永康市豪 迈工具 有限公司	9086 底座、头壳、圆盘	39.89	2018 年 7 月	2018 年 7 月	客户签收单
	9083 底座、头壳	22.88	2018 年 10 月	2018 年 10 月	
	105C 头壳	13.48	2018 年 12 月	2018 年 12 月	
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	电机盖、曲轴箱盖	24.66	2018 年 12 月	2018 年 12 月	客户签收单
	基架、底座复制模具 型腔及滑块	17.09	2018 年 7 月	2018 年 7 月	
小计		592.71	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		77.01%	-	-	-
2017 年度					
赛联压铸 (昆山) 有限公司	反射镜	100.00	2017 年 7 月	2017 年 7 月	客户签收单
	反射镜	20.00	2017 年 8 月	2017 年 8 月	
	散热罩	14.87	2017 年 10 月	2017 年 10 月	
	C520	25.00	2017 年 6 月	2017 年 6 月	
ATLANT METAL LLC	宝剑型暖气片	28.78	2017 年 1 月	2017 年 1 月	出口报关单
	暖气片	98.90	2017 年 7 月	2017 年 7 月	
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	31000 盒体	13.25	2017 年 10 月	2017 年 10 月	客户签收单
	前后行李架	27.38	2017 年 4 月	2017 年 4 月	
	1265503 缸盖、9900 盒体	23.76	2017 年 5 月	2017 年 5 月	
	41000 盒体	16.24	2017 年 9 月	2017 年 9 月	
昆山安高 精密组件 有限公司	M760-413	52.31	2017 年 3 月	2017 年 3 月	客户签收单
	m10946-1212	16.41	2017 年 6 月	2017 年 6 月	
	m10946-1312	16.41	2017 年 6 月	2017 年 6 月	

	M10955-411	14.96	2017 年 7 月	2017 年 7 月	
Craftsman Atuomati on Pvt. Ltd-Unit	轴承盖、密封帽	46.75	2017 年 7 月	2017 年 7 月	出口报关单
顺达汽车 饰件有限 公司	机壳、盖板、静涡旋 盘等	41.87	2017 年 1 月	2017 年 1 月	客户签收单
小计		556.89	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		80.94%	-	-	-

公司商品模具收入确认时点为试样合格后模具发出时的客户签收时点（内销）、出口时点（外销），根据上表所示，公司报告期内商品模具收入确认时间与客户签收时间、模具出口时间匹配，商品模具收入不存在跨期情况。

（2）自用模具收入确认时点与相关的收入确认依据匹配情况以及收入变动趋势与对应产品量产情况匹配分析

报告期公司主要自用模具收入确认时间、对应产品量产时间如下：

客户	收入 金额 (万元)	应用品牌/ 车型	产品类型	模具收入确认 时间	对应产品 量产时间
2020 年 1-6 月					
BOS AUTOMOTIVE PRODUCTS IRAPUATO SA DE CV	57.61	奥迪 Q5	汽车座椅扶手 结构件	2020 年 1 月	2020 年 1 月
华域视觉科技(上海) 有限公司	88.88	别克 GL8	汽车车灯散热 支架	2020 年 1 月	2020 年 1 月
2019 年度					
马勒电驱动(太仓) 有限公司	124.24	闪电	电动自行车功 能件	2019 年 3 月	2019 年 3 月
艾沃克科技股份有限 公司	106.19	艾沃克	电动自行车功 能件	2019 年 12 月	2019 年 12 月
上海热像科技股份有 限公司	55.00	-	工业用相机零 部件	2019 年 12 月	2019 年 12 月
华域视觉科技(上海) 有限公司	43.63	凯迪拉克 ATS	汽车车灯散热 支架	2019 年 11 月	2019 年 11 月
2018 年度					
宁波弘讯科技股份有 限公司	76.10	-	新能源汽车控 制器	2018 年 7 月	2018 年 7 月
华域视觉科技(上海) 有限公司	71.37	别克 K226 新能源	汽车车灯散热 支架	2018 年 10 月	2018 年 10 月
		上海大众 帕萨特		2018 年 10 月	2018 年 10 月

		广汽传祺		2018 年 10 月	2018 年 10 月
		长安 V302		2018 年 9 月	2018 年 9 月
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	50.00	奥迪 A4L	汽车座椅扶手结构件	2018 年 2 月	2018 年 2 月

公司自用模具收入确认时点为产品开始量产时，根据上表，报告期内公司主要自用模具的收入确认时间与对应产品的量产时间一致，相关收入确认不存在跨期。

报告期内，各期销售的自用模具数量、金额以及对应的量产产品的数量、报告期各期新产品收入情况如下：

单位：副（模具销量）；万元（收入）；个（新产品数量）

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自用模具销售数量	11	15	20	4
其中：复制模具数量	-	1	3	-
新产品模具数量	11	14	17	4
自用模具销售收入	181.24	350.41	281.73	57.09
新产品量产数	11	38	22	4
当期新产品收入	369.49	1,461.28	252.00	46.13

注：1、复制模对应的产品系老产品；

2、2018 年度和 2019 年度新量产产品型号数大于新产品模具数量系存在每副模具对应多个产品的情况；

3、量产产品数与当期新产品收入金额中均不包含通过压铸件产品的销售回收模具款的模具对应的新产品的数量和金额。

根据上述两表所示，2017 年度公司新量产产品较少，从 2018 年度开始，华域视觉的别克 K226 新能源、上海大众帕萨特、广汽传祺、长安 V302、凯迪拉克 ATS、别克 GL8 车型汽车车灯散热支架，马勒及艾沃克的电动自行车功能件，BOS 奥迪 Q5 汽车座椅扶手结构件相继量产，量产产品数量增多、新产品收入增加明显，报告期内公司自用模具销售数量及收入呈上升趋势，与新产品量产数及新产品收入的变动趋势匹配。

（3）软模收入确认时点与相关的收入确认依据匹配情况

报告期内，公司软模确认收入的金额、时间、验收/硬模定点时间以及对应硬模截至目前的研发阶段如下：

客户	收入金额 (万元)	对应的产品名称	收入确认 时间	硬模定点 时间	目前硬模产 品开发阶段
2020 年 1-6 月					
宁波均联智 行科技有限 公司	41.90	汽车多媒体控制系 统结构件	2020 年 5 月	2020 年 5 月	送样阶段
2019 年度					
APTIV SERVICES POLAND S.A.	78.34	汽车自动驾驶模组 零部件	2019 年 12 月	2019 年 12 月	送样阶段
Grammer AG	76.97	汽车座椅扶手 结构件	2019 年 12 月	2019 年 12 月	送样阶段

根据上表所示，报告期内公司软模收入确认时间与硬模定点时间一致，软模收入不存在跨期情况。

2、模具成本归集、分配及结转情况

模具成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用，各项成本的归集、分配、结转方法如下：

模具材料均根据模具订单进行采购，模具材料与模具有——匹配关系，不需要分配，模具材料在领用时可直接归集到某一模具的直接材料成本中，模具经客户确认样品合格达到可使用状态时一次结转到模具库存商品中；

直接人工归集模具部门非管理人员的薪酬，每月根据各模具的工时进行分配，模具经客户确认样品合格达到可使用状态时一次结转到模具库存商品中；

制造费用主要包括折旧费、加工费和辅料等，每月统一归集模具车间的各项制造费用，后根据各模具的工时在不同模具之间分配，模具经客户确认样品合格达到可使用状态时一次结转到模具库存商品中。

在每副模具达到收入确认条件时，同时结转库存商品中该模具的全部成本至主营业务成本。

（六）发行人产品应用车型较少，补充说明发行人主要产品应用车型的生命周期情况，对发行人收入稳定性的具体影响。

发行人补充说明：

公司无法获取产品应用车型的生命周期，但客户在新项目报价前会向公司提

供公司产品的预计生命周期，具体情况如下：

项目	产品	量产开始时间	量产结束时间
克莱斯勒 Dodge Charger	车灯散热支架	2014 年	2023 年
福特 Explorer/F250		2018 年	2023 年
特斯拉 Model X/S		2015 年	2022 年
吉姆西 Yukon		2019 年	2025 年
凯迪拉克 ATS		2018 年	2024 年
广汽传祺		2018 年	2023 年
讴歌 TLX		2017 年	2020 年
林肯 Continental		2015 年	2022 年
奥迪 A4L	汽车座椅扶手结构件	2016 年	长期
奥迪 Q5		2019 年	长期
日产 Titan	脚踏板骨架	2019 年	2024 年
宝马	自动驾驶模组零部件	2019 年	2028 年
雪铁龙	扬声器壳体	2013 年	2028 年

注：上表中量产开始和结束时间系新项目报价时客户提供，量产开始时间与该项目实际的量产时间可能存在差异；受新冠疫情及客户前期备货较多影响，林肯 Continental 生命周期虽然未结束，但 2020 年无新订单。

根据上表所示，报告期内，发行人主要汽车领域产品为车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件、脚踏板骨架、自动驾驶模组零部件等，其中车灯散热支架和脚踏板骨架属于外观件，车型更新换代时基于提升整车造型美观度对外观件改动的可能性较大，所以车灯散热支架和脚踏板骨架的生命周期一般为 4-5 年，其中克莱斯勒 Dodge Charger 和特斯拉 Model X/S 车灯散热支架产品生命周期分别为 9 年和 7 年，主要系客户分别在 2020 年和 2019 年对上述两个车型产品分别进行了一次延期；汽车座椅扶手结构件为内饰件，自动驾驶模组零部件为功能件，对整车造型影响较小，一般在车型更新换代时，除非相关性能有较大的提升，一般对其改动较小，所以汽车座椅扶手结构件及自动驾驶模组零部件的生命周期较长。

2、车型生命周期对公司收入稳定性的具体影响

公司主要产品中，2021 年以前量产结束的项目为讴歌 TLX 相关产品于 2019 年实现的收入合计 282.88 万元，仅占 2019 年营业收入的 1.92%，其他主要产品预计量产结束时间均在 2022 年以后，其中量产结束时间在 2022 年、2023 年、2023 年至长期的主要产品在 2019 年度的收入分别为 2,547.26 万元、4,365.86 万

元和 3,103.62 万元，占 2019 年度营业收入的比例分别为 17.33%、29.70%和 21.11%。

公司汽车领域产品生命周期一般为 4-5 年，但在客户提供的量产结束时间，也存在续期的情况，如公司克莱斯勒 Dodge Charger 和特斯拉 Model X/S 车灯散热支架产品分别在 2020 年及 2019 年进行了延期；另一方面，产品生命周期结束时若客户决定对车型进行升级改款，公司凭借与客户的合作关系、在相关部件成熟的研发及生产经验，较其他供应商具有更多机会获取改款后相关产品的供应资格。

除目前已经量产产品外，近三年各年末，发行人的在研产品数量分别为 41 个、45 个和 52 个，截至本问询函回复出具日，发行人在研产品共计 71 个；2020 年四季度，公司共有 6 款产品进入量产阶段，同时根据客户的预示产量，预计有 46 款、12 款新产品将陆续于 2021 年、2022 年量产，可为公司未来几年带来稳定的收入。

综上，公司有较多的产品处于生命周期的早、中阶段，现有产品在未来几年内有较为稳定的收入；在客户提供的产品量产结束时间，可能会存在续期的情况；客户对车型进行更新换代时，公司较其他供应商有更多机会获取更新换代后产品的供应资格；公司目前有较多的在研项目，有多款新产品预计于 2021 年、2022 年量产，公司未来几年的收入可以保持相对稳定。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈发行人商务总监，了解发行人是否进入终端汽车厂商合格供应商名录，了解发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因；

2、对主要客户进行访谈，了解未签署长期合作协议的原因并确认发行人与客户合作是否具有稳定性；

3、访谈公司核心技术人员，了解公司的核心技术及竞争优势；

4、获取公司在研产品清单，统计主要客户在研产品的数量、预计未来释放的收入；

5、网络查询赛联昆山和赛联上海的主营业务，与 Sea Link 确认赛联昆山的未来业务规划；

6、对发行人 2019 年度利润表各主要项目与 2018 年度进行比对，分析 2019 年度净利润增长幅度高于营业收入增长幅度的原因；

7、按产品分类毛利率贡献情况分析 2019 年主营业务毛利率较 2018 年提升的原因，并结合客户及产品结构具体变化进一步分析产品分类毛利率变动原因；

8、根据可比公司年报披露信息，并结合公司实际情况，比较分析报告期公司营业收入和净利润与同行业可比公司的变化趋势，并分析变化趋势存在差异的原因；

9、通过公开信息检索，访谈公司各部门管理人员，了解国内外疫情动态以及对公司业绩的影响；

10、了解公司主要外销客户所在国目前最新相关关税政策，根据因中美贸易摩擦加征关税导致的产品降价情况，测算美国加征关税对公司报告期销售收入、净利润的影响金额；

11、获取公司 2020 年 1-9 月营业收入、净利润及扣除非经常损益后的净利润并与上年同期比较；

12、结合疫情及主要出口国的贸易政策变化对公司经营业绩的影响，以及 2020 年 11 月末的在手订单情况预计 2020 年全年业绩。

13、了解发行人采购与付款、生产与仓储内部控制制度，并测试相关内部控制的运行有效性；

14、获取发行人模具收入成本明细表、了解发行人收入确认政策，检查各类模具收入确认时点是否与会计政策一致；

15、检查各类模具收入确认依据，如客户签收/验收单、出口报关单、产品量产订单和硬模订单等，确认发行人模具收入确认时点与相关依据是否匹配；

16、了解发行人报告期各期新量产产品的数量和新产品的收入情况，分析其波动趋势与自用模具收入及数量变动趋势是否一致；

17、通过对收入确认及成本结转执行截止测试，检查是否存在收入及成本费

用跨期的情形；

18、了解发行人产品主要车型生命周期情况，并分析其对发行人收入稳定性的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人未直接进入终端汽车厂商合格供应商名录；发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因包括模具产品的定制化特点以及供应商的管理模式，原因具备业务合理性，未签署长期合作协议不影响公司业务持续发展；发行人与主要客户的业务合作较为稳定，未来客户稳定性不存在重大不确定性；

2、发行人与 Sea Link 之间业务的稳定性不会因为赛联昆山和赛联上海的存在而受到影响，赛联上海从事车灯零部件相关的注塑业务和喷漆、组装、测试等再加工业务，与发行人主营业务不相同，对发行人向 Sealink 销售的产品不存在替代性；赛联昆山从事铝合金汽车车灯散热支架可能对公司未来从 Sea Link 取得新的铝合金项目形成竞争和不利影响，但报告期内公司向 Sea Link 销售的铝合金产品收入占比分别为 6.94%、6.05%、7.19%和 7.30%，因此对公司业务的稳定性及未来持续经营影响较小；

3、2019 年度净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度主要系营业毛利增长幅度大于营业收入增长幅度，同时期间费用增长幅度小于营业收入增长幅度共同导致，原因合理；由于各公司业务开发情况以及经营情况不同，公司报告期个别年度营业收入和净利润变化趋势与同行业可比公司存在不一致的情形，原因具备业务合理性；

4、2020 年 1-9 月公司营业收入、净利润及扣除非经常损益后的净利润较上年同期均有增长，结合疫情及主要出口国的贸易政策变化对公司的已有影响来看，其对公司后续经营业绩的影响较小。根据 2020 年 11 月末的在手订单预计公司 2020 年全年营业收入和净利润将较去年同期增长；

5、发行人各类模具收入确认时点与依据符合收入确认政策的规定，各类模具收入变动趋势与量产时点、验收时点、获取硬模订单时点相匹配，模具收入及

成本费用确认不存在跨期确认收入或成本费用的情形；

6、公司有较多的产品处于生命周期的早、中阶段，现有产品在未来几年内有较为稳定的收入；在客户提供的产品量产结束时间，可能会存在续期的情况；客户对车型进行更新换代时，公司较其他供应商有更多机会获取更新换代后产品的供应资格；公司目前有较多的在研项目，有多款新产品预计于 2021 年、2022 年量产，公司未来几年的收入可以保持相对稳定。

5.关于新能源汽车领域收入

首轮问询回复显示，报告期内，发行人新能源汽车领域收入规模分别为 4,775.10 万元、3,718.95 万元、2,525.12 万元、627.63 万元，逐年下降，主要原因系：特斯拉 Model S/X 产销量下降。Model S/X 系特斯拉早期推出的车型，电机性能不及新推出的车型，目前特斯拉正在进行改款升级，提升车型动力性能，预计新款车型推出后未来销量有所回升；福特纯电动“野马”车型预计于 2021 年上市，目前仍未进入量产阶段；别克新能源于 2019 年上市，销量正逐步释放。

报告期内，公司未与新能源终端客户直接联系，产品的报价、研发、生产、销售均与直接客户 Sea Link、Technical Engineering Sales、华域视觉沟通。公司正在研发的新能源汽车零部件项目为汽车动力总成零部件、汽车导航系统零部件、汽车中控台零部件。

请发行人：

（1）结合发行人新能源汽车领域的销售收入主要来自应用于特斯拉 Model S/X 的相关产品等情况，补充说明发行人是否存在单一产品依赖风险，特斯拉新款车型是否已应用发行人相关产品，预计发行人相关收入确认期间。

（2）补充说明别克新能源 2019 年以来的销售情况，发行人在研新能源项目的研发进程、预计量产时点、是否存在在手订单，在产品生命周期的预计收入情况。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

（一）结合发行人新能源汽车领域的销售收入主要来自应用于特斯拉 Model S/X 的相关产品等情况，补充说明发行人是否存在单一产品依赖风险，特斯拉新款车型是否已应用发行人相关产品，预计发行人相关收入确认期间。

发行人补充说明：

1、发行人不存在单一产品依赖风险

报告期各期，公司应用于特斯拉 Model S/X 的相关产品的收入分别为 4,773.54 万元、3,710.38 万元、2,429.04 万元和 619.39 万元，收入占比分别为 40.44%、35.00%、16.52%和 8.85%，公司不存在单一产品依赖的风险。

报告期各期，发行人新能源汽车领域销售收入中来自特斯拉 Model S/X 的相关产品的收入占比均超过 96%；目前来看，发行人在新能源汽车领域的产品相对单一。

除了特斯拉新能源汽车外，发行人亦积极开拓其他品牌的新能源汽车，如福特、别克、奥迪、荣威、保时捷等。发行人在新能源汽车领域不断开拓布局，产品种类日益丰富，伴随着各个项目的量产，预计届时将会给公司带来稳定的收入。因此，公司新能源汽车领域的业务具备可持续性，长期来看不存在单一产品依赖风险。

2、特斯拉新款车型 Model 3 和 Model Y 尚未应用发行人相关产品

特斯拉于 2012 年推出了中大型轿车 Model S，2015 年推出了中大型 SUV Model X，2016 年推出了中型轿车 Model 3，2019 年推出了紧凑型 SUV Model Y。相较中大车型的 Model S/X，Model 3 和 Model Y 属于中小车型，偏重经济性，成本控制是重要考虑因素。目前新款车型 Model 3 和 Model Y 尚未应用发行人相关产品。

2019 年 4 月，特斯拉计划对 Model S/X 进行改款升级，提升车辆的续航里程；2020 年 6 月，特斯拉宣布北美市场所有 Model S 长续航升级版续航里程达到 402 英里，增加了近 20%。升级的 Model S/X 未涉及发行人相关车灯支架产品的调整，受疫情影响 2020 年上半年销售给 Model S/X 收入金额较小，下半年公司 Model S/X 相关产品订单逐渐回升。

（二）补充说明别克新能源 2019 年以来的销售情况，发行人在研新能源项目的研发进程、预计量产时点、是否存在在手订单，在产品生命周期的预计收入情况。

发行人补充说明：

1、别克新能源 2019 年以来的销售情况

发行人的产品主要应用于别克新能源汽车 K226（微蓝 6），该款车型于 2019 年上市，2020 年 4 月正式开售。2020 年 4-10 月，新能源汽车 K226 的销量如下：

时间	月销量（辆）
2020 年 4 月	1,298
2020 年 5 月	3,526
2020 年 6 月	792
2020 年 7 月	521
2020 年 8 月	304
2020 年 9 月	1,357
2020 年 10 月	613
合计	8,411

数据来源：车主之家

2、发行人在研新能源项目情况

截至本问询函回复出具日，发行人在研新能源汽车产品新项目如下：

在研产品类别	应用品牌	产品数量（个）	研发进程	预计量产时间	预计生命周期	预计生命周期内总收入（万元）
汽车车灯零部件	悍马	8	1 个产品已完成小规模试产；3 个产品处于试样阶段	2021 年 8 月	4 年	1,660.00
汽车中控台零部件	红旗	5	完成小规模试产	2021 年 4 月	5 年	18,055.00
	广汽 A29	2	完成小规模试产	2021 年 7 月	5 年	666.00
汽车导航系统零部件	华人运通	3	完成小规模试产	2021 年 5 月	5 年	2,100.00
汽车显示系统零部件	捷豹 I-PACE	2	完成小规模试产	2021 年	5 年	12.00
	保时捷 Macan	1	过程设计和开发阶段（软模）	2022 年 6 月	7 年	2,500.00
汽车动力总成零部件	荣威	4	已完成软模开发阶段，正在洽谈硬模开发	2022 年	7 年	40,524.66

注：2020 年 12 月，客户对荣威预计生命周期内销量进行了重新预估，表中收入为根据最新预估销量测算而来。

除上述产品外，发行人应用于奥迪 E-tron 的汽车中控台零部件以及应用于福特野马的汽车座椅扶手零部件已于 2020 年 10 月实现量产。发行人目前在研新能源汽车产品涵盖汽车车灯零部件、汽车中控台零部件、汽车导航系统零部件、汽车座椅扶手零部件、汽车显示系统零部件、汽车动力总成零部件，且大多数产品已完成小规模试产，并将集中在 2021 年实现量产。除保时捷 Macan 和荣威项目外，其他项目均已取得定点通知或硬模订单，目前荣威项目已取得客户邮件通知

可以正式启动，合同及订单正在执行。各产品的生命周期从 4 年至 7 年不等，根据客户提供的预计产品生命周期及产量预测所有产品在其生命周期内将为公司带来的总收入约为 65,517.66 万元，在上述产品全部进入量产阶段后预计可为公司新增平均年收入 10,727.98 万元。

综上，发行人的在研新能源产品种类丰富，预计未来将为企业贡献持续稳定的收入。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅发行人报告期内收入成本明细表，复核发行人新能源汽车领域的收入情况；

2、访谈发行人商务总监，了解发行人产品新能源汽车领域的应用情况、相关客户的合作情况以及新产品开发情况；

3、网络查询别克新能源汽车的销量情况、特斯拉车型改款升级相关信息；

4、取得客户定点通知、硬模订单、邮件确认的预计生命周期及采购量，结合报价信息测算新能源汽车领域的未来收入情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人新能源汽车领域的业务具备可持续性，长期来看不存在新能源汽车领域单一产品依赖风险；发行人产品尚未应用于特斯拉新款车型 Model 3 和 Model Y，仍应用于 Model S/X 系列升级后新车型；

2、发行人在研新能源产品种类丰富，且大多数产品已完成小规模试产，预计未来将给企业贡献持续稳定的收入。

6.关于毛利率

首轮问询回复显示，发行人镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品毛利率远高于同行业可比公司平均水平，主要原因包括：发行人产品规格较小、结构复杂，加工难度更大，附加值相对较高且客户对产品价格敏感度较低。

报告期内，发行人产品种类相对单一且大多属于中小型汽车零部件但发行人不断开发大中型产品，通常大中型件的毛利率低于小型件。

请发行人：

（1）补充披露对报告期各期前五大客户镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品毛利率情况，并分析说明相同客户不同期间及报告期各期不同客户同类产品毛利率差异情况、差异原因及合理性。

（2）补充披露报告期各期发行人镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端车型毛利率、单位毛利额，并对比同行业可比公司镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端汽车品牌或车型情况分析说明发行人报告期产品毛利率远高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，报告期主要产品单位毛利额与同行业可比公司可比产品单位毛利额的差异情况、原因及合理性。

（3）补充说明发行人报告期各期小型汽车零部件及大中型产品收入占比及毛利率情况，并分析波动原因及合理性；报告期发行人主要产品在电动自行车领域毛利率逐年下降的原因，随着电动自行车领域收入占比大幅增长，对发行人综合毛利率的具体影响。

（4）结合收入占比变动趋势分析说明发行人未来是否存在因产品结构变化导致主营业务毛利率大幅下降的风险。如是，请在招股说明书中充分提示相关风险。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露对报告期各期前五大客户镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品毛利率情况，并分析说明相同客户不同期间及报告期各期不同客户同类产品毛利率差异情况、差异原因及合理性。

发行人补充披露及说明：

1、报告期各期前五大客户镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品毛利率情况及变动分析

(1) Sea Link

公司向Sea Link销售的产品主要为汽车车灯散热支架。报告期内，销售镁合金压铸件产品、铝合金压铸件产品（扣除仅2019年发生的偶发性铝合金压铸件受托加工业务）的毛利率变动情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
镁合金压铸件	毛利率	55.04%	55.64%	61.18%	67.82%
	毛利率变动比例	-0.60%	-5.54%	-6.65%	-
铝合金压铸件	毛利率	40.61%	52.59%	48.46%	55.27%
	毛利率变动比例	-11.98%	4.13%	-6.81%	-

镁合金压铸件产品毛利率变动分析

2018年毛利率较2017年下降6.65个百分点，主要系受部分产品工艺步骤减少、年降、中美贸易摩擦及模具摊销减少的影响而导致单价下调使得毛利率下降；2019年毛利率较2018年下降5.54个百分点，主要系产品结构变动影响，镁合金压铸件中平均毛利率较低为46.57%的新开发Explorer项目产品收入占比从2018年的3.74%上升到2019年的48.11%，导致镁合金压铸件产品整体毛利率下降；2020年1-6月毛利率较2019年变动不大，较为稳定。

铝合金压铸件产品毛利率变动分析

铝合金压铸件产品毛利率变动主要系产品结构变动影响导致。2018年毛利率较2017年下降6.81个百分点，主要系铝合金压铸件中平均毛利率较高为60.31%的老产品KA前大灯支架产品收入占比从2017年的60.95%下降到2018年的35.65%，导致铝合金压铸件产品整体毛利率下降；2019年毛利率较2018年上升4.13个百分点，主要系铝合金压铸件中平均毛利率较高为54.32%的新开发Explorer/F250项目产品收入占比从2018年的4.90%上升到2019年的40.24%，导致铝合金压铸件产品整体毛利率上升。2020年1-6月毛利率较2019年下降11.98个百分点，主要系铝合金压铸件中平均毛利率较低为33.22%的新开发吉姆西Yukon项目产品收入占比从2019年的3.50%上升到2019年的51.01%，导致铝合金压铸件产品整体毛利率下降较多。

(2) 宁波继峰汽车零部件股份有限公司

公司向继峰股份销售的产品为汽车座椅扶手结构件，均为镁合金压铸件产品。报告期内，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	45.71%	40.28%	40.66%	41.18%
毛利率变动比例	5.43%	-0.38%	-0.52%	-

2017-2019 年度，公司向继峰股份销售的产品毛利率较为平稳；2020 年 1-6 月毛利率较 2019 年上升 5.43%，主要系汽车座椅扶手结构件产品单件重量较大，成本构成中的直接材料占比较高为 58.37%，而 2020 年 1-6 月镁合金平均采购单价较上年下降 11.04% 导致毛利率提升 5.43%。

(3) 马勒电驱动（太仓）有限公司

公司销售给马勒的产品为电动自行车变速器壳体，均为镁合金压铸件产品。2019 年起该产品进入量产期。2019 年、2020 年 1-6 月，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
毛利率	63.66%	61.47%
毛利率变动比例	2.18%	-

2019 年、2020 年 1-6 月，公司向马勒销售的产品毛利率较为平稳。该产品形位公差及表面处理要求较高，生产难度大，毛利率较高。

(4) JAC Products, Inc

公司销售给客户 JAC 的产品为汽车脚踏板骨架，均为铝合金压铸件产品，2019 年起该产品进入量产。2019 年、2020 年 1-6 月，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
毛利率	38.21%	36.61%
毛利率变动比例	1.60%	-

2020 年 1-6 月较 2019 年毛利率变动不大，较为平稳。

(5) Aptiv Services Poland S.A.

公司主要为客户安波福研发汽车自动驾驶模组零部件模具并向其销售对应的汽车自动驾驶模组零部件样品或量产件。2019 年度、2020 年 1-6 月，公司向其

销售的产品毛利率变动情况如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度
镁合金压铸件	毛利率	-	85.62%
	毛利率变动比例	-	-
铝合金压铸件	毛利率	79.90%	81.42%
	毛利率变动比例	-1.52%	-

报告期内，公司销售给客户安波福的产品主要以铝合金压铸件为主，其毛利率基本平稳。2019 年销售的镁合金压铸产品均系样品件，2020 年 1-6 月未有销售。

(6) The Toro Company

公司销售给客户Toro公司的产品为园林机械零配件，主要以铝合金压铸件产品为主，仅2017年有部分镁合金压铸件产品收入占比较小为1.82%。报告期内，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	63.08%	56.98%	55.93%	59.88%
毛利率变动比例	6.10%	1.05%	-3.95%	-

毛利率变动分析

单价范围	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	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	毛利率
>100 元/件	56.53%	59.73%	51.67%	48.71%	45.12%	45.74%	42.48%	53.20%
40-100 元/件	30.05%	69.75%	37.42%	66.71%	40.39%	66.17%	43.05%	66.42%
<40 元/件	13.42%	62.24%	10.91%	62.74%	14.50%	59.10%	14.47%	59.78%
总计	100.00%	63.08%	100.00%	56.98%	100.00%	55.93%	100.00%	59.88%

如上表所示，2018 年较 2017 年毛利率下降 3.95%，主要系平均毛利率较高为 67.26%的 40-100 元/件的收入占比下降 2.66%，以及大于 100 元/件的产品中平均毛利率较低为 42.60%的圆轮装配件产品收入占比增加 11.42%；2019 年较 2018 年毛利率相对稳定，变动不大；2020 年 1-6 月较 2019 年毛利率上升 6.10%，主要系大于 100 元/件的产品中毛利率较低为 52.25%的铰子产品收入占比减少 17.83%，使得毛利率上升 11.02%。

(7) Sanshin (Malaysia) Sdn. Bhd

公司销售给Sanshin的产品为汽车扬声器壳体，均为铝合金压铸件产品。报告期内，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	55.11%	50.82%	34.66%	39.12%
毛利率变动比例	4.30%	16.15%	-4.46%	-

报告期内，产品毛利率存在波动主要受产品结构影响：2017-2018 年主要销售 P8 扬声器壳体；2019 年新产品 P9 扬声器壳体陆续量产。该产品毛利率较高，2019 年、2020 年 1-6 月分别为 54.71%、55.11%，随着收入占比由 2019 年的 82.06% 提升到 2020 年 1-6 月的 100.00%，产品平均毛利率上涨。

(8) 上海柳清复合材料有限公司

公司销售给上海柳清的产品为医疗器械压缩机外壳，均为铝合金压铸件产品。报告期内，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
毛利率	38.62%	15.90%	27.56%
毛利率变动比例	22.72%	-11.66%	

2019 年因产品改款，老产品销售暂停，因此未产生收入，2020 年公司与其合作开发了新款产品。2018 年毛利率较 2017 年下降 11.66%，主要系①2018 年该客户重开复制模具，其成本 4.76 万元计入 2018 年；②该客户的产品为铝合金压铸产品，其材料成本平均占比较大为 79.28%，因 2018 年铝合金采购单价较上年增加 4.00%，导致当年毛利率下降较多；2020 年 1-6 月收入来自新开发产品，产品毛利率为 38.62%，显著高于老产品。

2、报告期各期前五大客户之间同类型产品分镁合金压铸件及铝合金压铸件毛利率差异情况、差异原因及合理性

公司销售给前五大客户的产品均为不同类型产品，不具有可比性。

以上楷体加粗内容，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“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“2.7 前五大客户镁合金、铝合金压铸件毛利率情况”进行补充披

露。

(二) 补充披露报告期各期发行人镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端车型毛利率、单位毛利额，并对比同行业可比公司镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端汽车品牌或车型情况分析说明发行人报告期产品毛利率远高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，报告期主要产品单位毛利额与同行业可比公司可比产品单位毛利额的差异情况、原因及合理性。

发行人补充披露及说明：

1、主要产品对应下游终端车型的毛利率及单位毛利额情况

报告期内，公司主要镁合金汽车类压铸件对应下游终端车型产品毛利率、单位毛利额如下：

单位：元/件

产品类型	终端用户	车型	2020年1-6月毛利率	2020年1-6月单位毛利额	2019年毛利率	2019年单位毛利额	2018年毛利率	2018年单位毛利额	2017年毛利率	2017年单位毛利额
汽车车灯散热支架	克莱斯勒	Dodge Charger	61.60%	9.17	63.28%	10.84	61.70%	10.46	72.03%	18.18
	福特	Explorer	49.28%	26.97	46.53%	26.26	30.28%	16.98	39.29%	22.28
	特斯拉	Model X/S	62.37%	10.80	64.34%	16.17	62.51%	13.95	66.25%	18.60
汽车座椅扶手结构件	奥迪	A4L	44.93%	22.91	39.97%	20.47	40.66%	21.01	41.18%	21.05
其他			48.61%	11.40	45.81%	15.13	42.88%	8.77	21.21%	6.62
总计			52.14%	15.24	52.00%	17.98	55.71%	14.21	63.58%	18.62

报告期内，公司主要铝合金汽车类压铸件对应下游终端车型产品毛利率、单位毛利额如下：

单位：元/件

产品类型	终端用户	车型	2020年1-6月毛利率	2020年1-6月单位毛利额	2019年毛利率	2019年单位毛利额	2018年毛利率	2018年单位毛利额	2017年毛利率	2017年单位毛利额
汽车车灯结构件	吉姆西	Yukon	33.89%	13.93	28.47%	11.77	-	-	-	-
	福特	Explorer /F250	47.39%	14.18	58.95%	19.99	39.25%	10.84	31.62%	15.09

	讴歌	TLX	64.92%	31.10	55.22%	26.05	60.80%	27.38	61.90%	29.48
	林肯	Continental	-	-	46.54%	12.74	46.39%	13.42	51.50%	15.15
	凯迪拉克	ATS	20.55%	1.66	13.10%	1.09	-	-	-0.95%	-0.07
	广汽	传祺	62.46%	17.89	61.12%	18.19	56.48%	16.09	-	-
汽车脚踏板骨架	日产	Titan	38.21%	311.11	36.61%	335.24	-	-	-	-
自动驾驶模组零部件	宝马		79.90%	29.65	81.42%	35.55	72.06%	130.58	-	-
扬声器壳体	雪铁龙		55.11%	17.71	50.82%	16.36	34.66%	10.96	39.12%	12.59
其他			32.41%	2.36	37.31%	2.06	30.71%	1.52	31.20%	1.67
总计			50.14%	15.05	51.57%	7.50	43.66%	5.31	51.10%	9.52

以上楷体加粗内容，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“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“1、毛利分析”进行补充披露。

2、同行业可比公司主要产品下游终端汽车品牌情况

同行业可比上市公司年报中披露有关产品对应下游终端汽车品牌或车型情况的具体信息如下：

万丰奥威镁合金业务主要客户为保时捷、特斯拉、奥迪等品牌，与公司主要产品对应汽车品牌相似，但由于万丰奥威镁合金业务生产基地主要位于美国、加拿大、英国、墨西哥和中国，境外的人工成本、管理成本高于境内公司，因此与发行人相比其产品毛利率相对较低。

云海金属铝、镁合金汽车零部件主要用于比亚迪、北汽新能源、吉利和特斯拉产品，主要应用终端品牌多为国内经济型汽车品牌，产品毛利率相对较低。

旭升股份主要产品为铝合金精密压铸件，其中一半以上应用于特斯拉产品，主要车型包括 Model S、Model X、Model 3，2019 年以来，由于汽车类收入中 Model 3 产品占比上升，Model S/X 产品收入占比下降，Model 3 车型定位偏经济，因此汽车类产品毛利率有所下降，2017-2019 年，旭升股份汽车类产品毛利率分别为 48.98%、41.59%和 33.21%。公司产品毛利率高于旭升股份主要和镁合金、铝合金压铸件所处行业发展阶段以及产品种类差异相关。相较铝合金产品而言，

镁合金压铸市场竞争环境宽松，同时公司产品规格小于旭升股份，单件产品毛利额低于旭升股份。

宜安科技除 3C 类产品外其他产品主要应用于特斯拉、比亚迪、吉利、江淮等终端品牌，向特斯拉供应的为液态金属汽车门锁扣，与公司主要产品不同。除特斯拉外，其他终端品牌多为国内经济型汽车品牌，产品毛利率相对较低。

爱柯迪未披露其下游主要应用品牌及车型情况。

综上，公司主要产品应用特斯拉、克莱斯勒、福特、奥迪等汽车品牌，与万丰奥威、旭升股份相近，万丰奥威由于生产基地及生产成本差异，旭升股份由于产品结构差异，毛利率低于公司主要产品；其他可比公司产品主要应用于国内品牌经济型车型，毛利率相对较低。

3、主要产品单位毛利额与同行业可比公司的对比情况

同行业可比公司旭升股份、爱柯迪和宜安科技在年报中披露了销量数据，其他公司未披露产品销量数据。经计算其产品单位毛利额与公司比较情况如下：

单位：元/件

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
旭升股份	汽车类压铸件	22.85	23.66	21.67
爱柯迪	汽车类压铸件	5.12	5.29	5.90
公司	汽车类压铸件	13.06	11.88	17.06
宜安科技	铝合金、镁合金等轻合金精密压铸件	2.34	2.83	3.71
公司	铝合金、镁合金压铸件	14.01	11.38	14.31

注：可比公司 2020 半年度报告未披露具体产品销量信息。

同行业可比公司单位毛利额与公司差异较大，主要与产品种类及产品结构有关，不同类型的产品其规格、加工难度、毛利率水平等均不相同。同行业可比公司未披露产品的具体规格，以下结合可比公司生产主要产品种类、特点及毛利率水平情况进行比较：

公司产品以镁合金汽车车灯散热支架为主，规格相对较小，汽车类压铸件平均毛利率较高为 54.83%。旭升股份汽车类压铸件平均毛利率相对较高为 41.26%，主要产品包括新能源汽车变速系统、传动系统、电池系统、悬挂系统等系统的铝合金精密机械加工零部件。爱柯迪汽车类压铸件平均毛利率为 34.26%，主要产

品为铝合金压铸件，包括汽车雨刮系统、传动系统、转向系统等，其产品规格以中小件为主。公司汽车类压铸件的单件毛利额介于旭升股份和爱柯迪单件汽车压铸件毛利额之间。宜安科技铝合金、镁合金等轻合金精密压铸件产品平均毛利率相对较低为 19.95%，产品主要包括笔记本电脑等消费电子结构件，单位产品毛利额较低。

（三）补充说明发行人报告期各期小型汽车零部件及大中型产品收入占比及毛利率情况，并分析波动原因及合理性；报告期发行人主要产品在电动自行车领域毛利率逐年下降的原因，随着电动自行车领域收入占比大幅增长，对发行人综合毛利率的具体影响。

发行人补充说明：

1、小型及大中型汽车零部件产品情况

公司报告期各期小型及大中型汽车零部件产品收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	大中型产品			小型产品		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
2020 年 1-6 月	3,243.29	64.76%	51.98%	1,764.66	35.24%	50.12%
2019 年	6,082.73	54.42%	48.07%	5,095.63	45.58%	56.44%
2018 年	2,363.42	31.99%	41.98%	5,024.82	68.01%	59.61%
2017 年	2,007.99	22.33%	47.05%	6,985.81	77.67%	66.47%

（1）大中型产品收入占比波动分析

报告期内，公司大中型汽车零部件产品收入占比逐年上升，分别为 22.33%、31.99%、54.42%、64.76%，主要系产品结构变动的影响，2018 年度奥迪 A4L 车型产品销量增长，2019 年福特 Explorer 车型新产品销量大幅增长，2020 年 1-6 月 JAC、安波福客户的新产品销量增长共同导致。

（2）大中型产品毛利率波动分析

报告期内，公司大中型汽车零部件产品毛利率先下降后逐年上升，分别为 47.05%、41.98%、48.07%、51.98%，2018 年毛利率下降主要系平均毛利率较高为 60.11%的讴歌 TLX 项目收入占比由 2017 年的 29.62%下降至 2018 年的

12.35%；2019 年、2020 年 1-6 月毛利率上升，主要系 2019 年大中型产品中平均毛利率相对较高为 46.55%的福特 Explorer 车型新产品收入占比上升 41.28%同时附加值较高的安波福客户的新产品收入占比上升 6.96%，2020 年 1-6 月安波福的新产品收入占比继续上升 6.31%所致。剔除安波福产品后，大中型产品 2019 年、2020 年 1-6 月的毛利率分别为 44.55%、45.23%。

（3）小型产品收入占比波动分析

报告期内，公司小型汽车零部件产品收入占比逐年下降，分别为 77.67%、68.01%、45.58%、35.24%，2018 年度收入占比下降主要系特斯拉 Model X/S 项目因部分型号产品工艺步骤减少、中美贸易摩擦、产品价格年降等因素导致单价下调，克莱斯勒 Dodge Charger 项目车型设计改款导致销量下降；2019 年收入额变动不大，占比下降主要大中型产品收入增加较多；2020 年 1-6 月因疫情影响外销收入有所下降，使得收入占比降低。

（4）小型产品毛利率波动分析

报告期内，公司小型汽车零部件产品毛利率逐年下降，分别为 66.47%、59.61%、56.44%、50.12%，2018 年度毛利率下降主要系特斯拉 Model X/S 和克莱斯勒 Dodge Charger 项目因部分型号产品工艺步骤减少、中美贸易摩擦、产品价格年降、模具摊销减少等因素导致单价下调；2019 年度、2020 年 1-6 月毛利率下降主要系毛利率较高的特斯拉 Model X/S 占比持续下降由 2018 年的 73.84%降至 2020 年 1-6 月的 35.10%，平均毛利率较低的华域车灯产品收入占比持续上升由 2018 年的 2.91%提升至 2020 年 1-6 月的 24.43%。

综上，大中型产品由于新产品的销量增加收入占比逐年上升，小型产品由于老产品的销量减少而收入占比逐年下降；报告期内大中型产品毛利率整体低于小型产品，2020 年 1-6 月大中型产品毛利率略高于小型产品，主要系安波福客户的新产品收入占比提升，其主要为创新研发试制样品毛利率较高所致。

2、报告期发行人主要产品在电动自行车领域毛利率逐年下降的原因

公司报告期各期电动自行车领域及其他压铸件产品收入、收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	电动自行车压铸件			其他压铸件		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
2020 年 1-6 月	716.81	11.49%	64.03%	5,524.11	88.51%	51.88%
2019 年	960.17	7.33%	65.66%	12,142.26	92.67%	51.44%
2018 年	225.09	2.41%	71.03%	9,133.87	97.59%	51.02%
2017 年	24.27	0.22%	80.80%	10,876.46	99.78%	58.80%

上表中其他压铸件主要为汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件、园林机械零部件等。报告期内，公司电动自行车压铸件收入占比逐年上升，其他压铸件收入整体呈上升趋势但收入占比逐年下降，主要原因为电动自行车压铸件收入金额上升较快所致。公司电动自行车压铸件收入上升主要系马勒电驱动（太仓）有限公司及艾沃克科技股份有限公司产品分别于 2019 年 3 月及 2019 年 12 月量产所致。

报告期内电动自行车领域产品毛利率逐年下降，主要系产品结构变动的影响。具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	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	毛利率
电动自行车	100.00%	64.03%	100.00%	65.66%	100.00%	71.03%	100.00%	80.80%
其中：								
Ujet Manufacturing S.a.r.l	-	-	12.20%	84.99%	90.36%	74.97%	90.51%	84.82%
艾沃克科技股份有限公司	12.76%	66.59%	10.60%	66.34%	-	-	-	-
马勒电驱动（太仓）有限公司	87.24%	63.66%	73.30%	61.47%	8.74%	26.11%	3.54%	33.06%

公司报告期内电动自行车产品主要销售给上述三个客户，2017 年、2018 年主要系为 Ujet 提供试验样品收入，因其为创新设计产品，开发难度高故毛利率较高，报告期共涉及 23 种试验产品，因各年产品结构变动，造成各年毛利率波动。2019 年、2020 年 1-6 月主要系为马勒、艾沃克量产后的产品收入，毛利率相对较为稳定。2017 年、2018 年系为马勒开发样品阶段与量产阶段毛利率不具有可比性，样品开发难度大，试制过程报废品较多，成本较高，故毛利率较低。

3、随着电动自行车领域收入占比大幅增长，对发行人综合毛利率的具体影

响

报告期内，公司电动自行车领域产品对公司主营业务综合毛利率的贡献情况如下：

项目	毛利率贡献比率		
	毛利率变动影响数	收入占比变动影响数	合计影响数
2020 年 1-6 月主营业务毛利率较 2019 年上升 0.25 个百分点			
电动自行车领域产品	-0.17%	2.50%	2.33%
其他产品	0.36%	-1.79%	-1.43%
模具	-0.45%	-0.20%	-0.65%
合计	-0.26%	0.51%	0.25%
2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点			
电动自行车领域产品	-0.36%	3.17%	2.82%
其他产品	0.34%	-2.00%	-1.65%
模具	2.36%	-0.21%	2.15%
合计	2.35%	0.97%	3.31%
2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 7.78 个百分点			
电动自行车领域产品	-0.21%	1.58%	1.37%
其他产品	-6.83%	-3.33%	-10.15%
模具	-0.63%	1.64%	1.01%
合计	-7.67%	-0.11%	-7.78%

由上表所示，报告期内电动自行车领域产品对公司主营业务综合毛利率变动贡献影响分别为 1.37 个百分点、2.82 个百分点、2.33 个百分点，因收入占比上升对主营业务综合毛利率变动贡献影响分别为 1.58 个百分点、3.17 个百分点、2.50 个百分点，因自身毛利率下降对主营业务综合毛利率变动贡献影响分别为 -0.21 个百分点、-0.36 个百分点、-0.17 个百分点。综上，因电动自行车领域产品平均毛利率水平较高，随着收入占比的增加，助推主营业务综合毛利率的整体提升，但因现阶段收入占比总体较低，对毛利率的影响有限。

（四）结合收入占比变动趋势分析说明发行人未来是否存在因产品结构变化导致主营业务毛利率大幅下降的风险。如是，请在招股说明书中充分提示相关风险。

发行人补充披露或说明：

报告期内公司毛利率水平相对较高，主营业务毛利率分别为 57.92%、50.14%、53.45%、53.70%。随着行业竞争不断加剧，竞争者可能会采取低价策略增加其市场份额，从而造成新产品报价及毛利率下滑；另一方面，公司不断开发大中型产品及开拓国内市场，伴随大中型产品结构及国内市场销售占比的上升，公司主营业务毛利率存在下降的风险。

公司采取积极的应对措施以降低毛利率下降对公司经营的影响，具体包括：①现有客户及现有高毛利产品的维护；②持续开发毛利率较高的创新产品，提高公司整体毛利率水平；③大力开拓国内市场和大中型产品，扩大营业收入规模，增强公司抗风险能力和盈利规模，提升公司持续经营能力。公司主要产品应用于汽车行业，汽车零部件在一段时间内销量相对稳定。根据公司现有的产品结构，公司毛利率短期内仍能维持较高的水平，随着市场竞争环境的加剧、募投项目的实施等，未来的业务毛利率可能出现下降，但规模的扩张可以在一定程度上抵消毛利率下降带来的风险。

“（六）毛利率下降的风险

由于公司在镁合金压铸领域具有先发优势及较强的技术优势，且公司报告期内产品以外销精密度要求较高的中小镁合金铸件为主，因此公司主营业务毛利率维持在较高水平，分别为 57.92%、50.14%、53.45%、53.70%。随着行业竞争不断加剧，竞争者可能会采取低价策略增加其市场份额，从而造成新产品报价及毛利率下滑；另一方面，公司不断开发大中型产品市场及开拓国内市场。从产品规格角度看，报告期内，公司大中型产品的收入占比逐年上升，由 2017 年的 27.04%上升到 2020 年 1-6 月的 57.45%，小型产品的收入占比逐年下降，由 2017 年的 72.96%下降到 2020 年 1-6 月的 42.55%；从内外销角度来看，报告期内，公司内销收入占比整体呈上升趋势，由 2017 年的 26.29%上升到 2020 年 1-6 月的 38.65%，外销收入占比整体呈下降趋势，由于公司大中型产品的毛利率水平低于小型产品，内销产品毛利率水平低于外销产品，且报告期内大中型产品收入占比及内销产品收入占比逐年增加，因此报告期内整体上拉低了公司的主营业务毛利率。随着未来大中型产品及内销收入占比进一步提升，公司毛利率存在下降风险。”

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、提请

投资者特别关注的风险”之“（六）毛利率下降的风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“六）毛利率下降的风险”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取报告期各期公司收入成本明细表，统计报告期各期前五大客户镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品毛利率情况，结合产品结构、单价变动、成本各构成要素的变动情况等分析报告期各期相同客户不同期间及不同客户同类产品毛利率差异情况、差异原因及合理性；

2、统计报告期各期公司镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端车型毛利率、单位毛利额，通过公开信息查询同行业可比公司镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端汽车品牌或车型以及同行业可比公司可比产品单位毛利额情况，结合产品种类及产品结构等分析报告期公司主要产品单位毛利额与同行业可比公司可比产品单位毛利额的差异情况、原因及合理性；

3、统计公司报告期各期小型及大中型汽车零部件产品收入占比及毛利率情况，并结合产品结构变动、单价变动等因素分析波动原因及合理性；

4、统计报告期发行人主要产品在电动自行车领域毛利率，并结合客户及产品结构、产品类型及所处阶段分析电动自行车领域产品毛利率逐年下降的原因，测算随着电动自行车领域收入占比大幅增长，对发行人综合毛利率的具体影响；

5、结合收入占比变动趋势分析发行人因大中型产品及内销收入占比增加导致主营业务毛利率大幅下降的风险并招股说明书中充分提示相关风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司前五大客户镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品毛利率报告期各期差异情况均具有合理原因，符合公司实际经营状况及商业逻辑；公司销售给前五大客户的产品均为不同类型产品，毛利率不具有可比性；

2、经查询同行业可比上市公司年报，均未披露有关镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端汽车品牌或车型情况的相关信息。同行业可比公司

单位毛利额与公司差异较大，主要与产品种类及产品结构有关，不同类型的产品其规格、加工难度、毛利率水平等均不相同；

3、公司大中型汽车零部件产品收入占比逐年上升，毛利率先下降后逐年上升，均系产品结构变动的影响；公司小型汽车零部件产品收入占比逐年下降，主要系 2018 年因部分主要产品单价下调及因车型设计改款导致销量下降，2020 年 1-6 月因疫情影响外销收入下降等原因导致，公司小型汽车零部件产品毛利率逐年下降，主要系 2018 年因部分主要产品单价下调，2019 年、2020 年 1-6 月因产品结构变动的影响；

4、报告期内电动自行车领域产品收入占比逐年上升，毛利率逐年下降，主要系产品结构变动的影响。因电动自行车领域产品平均毛利率水平较高，随着收入占比的增加，助推主营业务综合毛利率的整体提升，但因现阶段收入占比总体较低，对毛利率的影响有限；

5、随着公司不断开发大中型产品及开拓国内市场，大中型产品及国内市场销售占比将继续上升，公司主营业务毛利率存在下降的风险。但规模的扩张可以在一定程度上抵消毛利率下降带来的风险。

7.关于原材料价格波动风险

首轮问询回复显示，除客户 JAC Products,Inc.外，发行人与其他主要客户均未在合同中约定原材料价格波动对产品单价的具体影响，在原材料价格波幅不大的情况下，原材料价格波动风险由公司承担；在原材料价格出现明显且不可逆的大幅波动时，按照行业惯例，发行人与下游客户可以就相关事项进行协商。

请发行人结合报告期各产品主要原材料价格波动的具体情况、各产品定价依据等说明原材料价格对发行人主要产品价格及毛利率稳定性的具体影响，发行人应对原材料价格波动风险的具体措施。并在招股说明书中充分提示原材料价格波动对发行人经营业绩的影响。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）原材料价格对发行人主要产品价格及毛利率稳定性的具体影响

发行人补充说明：

1、报告期各产品的定价依据及报告期内主要原材料价格波动情况

压铸件新产品定价：公司一般结合报价时原材料的单价与单件用量、产品各加工工序所需的人工及制造费用成本、运输成本、包装成本、模具成本及合理的利润进行报价，公司与客户结合市场竞争情况、客户性质、客户订单量、付款条件等因素进行谈判确定最终产品价格。

压铸件老产品价格调整：一般情况下，年降条款、关税变更、产品工艺变更、原材料市场价格波动等会影响老产品价格。对于原材料市场价格波动，除 JAC 外，公司未与其他客户明确约定根据原材料波动情况调整产品价格。

模具定价：模具定价具有一模一议的特点，公司报价时结合模具材料用量及报价时材料市场价格、各工序所需的人工及制造费用成本及合理利润等进行报价，公司与客户结合市场竞争情况、客户性质、客户订单量、付款条件等因素进行谈判确定最终模具价格。

报告期内，公司主要原材料采购价格波动情况如下：

单位：万元/吨；万元/副

原材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价
镁合金	1.37	-11.04%	1.54	-2.53%	1.58	8.22%	1.46
铝合金	1.19	-1.65%	1.21	-6.92%	1.30	4.00%	1.25
模具钢-DIEVAR	9.56	-0.04%	9.56	-0.08%	9.57	-0.04%	9.57
模具钢-H13	2.17	0.13%	2.17	-27.06%	2.97	6.59%	2.79
模具钢-TQ1	-	-	8.66	-	-	-	8.72
模具钢-PH13	3.10	0.26%	3.09	-0.45%	3.10	-	-
模具钢-SWPH13	3.22	-	-	-	-	-	-
其他模具钢	1.45	58.25%	0.92	-0.66%	0.92	13.25%	0.82
模架	3.80	10.68%	3.43	21.27%	2.83	28.23%	2.21

报告期内，原材料中镁合金、铝合金采购单价变动基本与市场单价波动趋势一致；模具钢采购单价相对稳定，其中 H13 模具钢 2019 年度及 2020 年 1-6 月采购单价较低，主要系 H13 模具钢在 2017 年度及 2018 年度主要用于制作模具模芯，模芯对模具钢质量要求较高，2019 年度及 2020 年 1-6 月公司模具模芯主要使用进口材料，采购的 H13 模具钢主要用于模具辅助材料，质量要求较低，所以采购的 H13 模具钢细分的具体型号不同，单位采购价格降低；模架需根据不同模具的要求单独定制，存在较大的差异，年度间采购单价随模具种类、体积的变动而变动。报告期内每副模架采购价格上升，主要系采购模架的平均每副重量增加所致。

2、原材料价格对发行人主要产品价格的影响

报告期内公司未出现由于原材料价格变化导致产品调价的情况。

3、原材料价格对发行人毛利率的影响

（1）镁合金压铸件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金采购均价变动比例①	-11.04%	-2.53%	8.22%	-
直接材料占镁合金压铸件营业成本比重②	33.99%	38.65%	35.99%	34.73%
镁合金压铸件营业成本（万元）③	1,744.24	4,379.93	3,131.45	3,152.44

镁合金采购均价变动对营业成本的影响（万元）④=①*②*③	-65.45	-42.83	92.64	-
镁合金压铸件营业收入（万元）⑤	3,846.78	9,241.40	6,792.81	8,350.59
对镁合金压铸件毛利率的影响⑥=-④/⑤	1.70%	0.46%	-1.36%	-

（2）铝合金压铸件

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
铝合金采购均价变动比例①	-1.65%	-6.92%	4.00%	-
直接材料占铝合金压铸件营业成本比重②	37.24%	43.90%	51.84%	56.99%
铝合金压铸件营业成本（万元）③	1,171.85	1,703.15	1,407.20	1,332.94
铝合金采购均价变动对营业成本的影响（万元）④=①*②*③	-7.20	-51.74	29.18	-
铝合金压铸件营业收入（万元）⑤	2,394.13	3,861.04	2,566.14	2,550.14
对铝合金压铸件毛利率的影响⑥=-④/⑤	0.30%	1.34%	-1.14%	-

注：2019年度铝合金压铸件营业成本中不包含铝合金受托加工业务的成本。

（3）模具材料

模具材料主要包括模具钢和模架。一般情况下，模具下单后，公司即采购模具钢并准备生产，因此模具报价与模具钢采购之间的时间间隔较短，模具钢采购价格的波动对模具产品毛利率影响极小。报告期模架价格变动对模具毛利率影响如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
模架采购均价变动额（万元/套）①	0.37	0.60	0.62	-
模具销量（套）②	29.00	49.00	61.00	51.00
模具收入（万元）③	634.14	1,382.79	1,051.42	745.16
毛利影响金额（万元）④=-①*②	-10.73	-29.40	-37.82	-
毛利率变动=④/③	-1.70%	-2.13%	-3.59%	-

经测算，2018年度、2019年度及2020年1-6月，镁合金采购单价变动对镁合金压铸件毛利率影响分别为-1.36%、0.46%、1.70%，铝合金单价变动对铝合金压铸件毛利率影响分别为-1.14%、1.34%、0.30%，模架采购价格变动对模具毛利率影响分别为-3.59%、-2.13%、-1.70%，报告期内主要原材料价格波动对公司毛利率影响较小，不影响公司毛利率稳定性。

（二）发行人应对原材料价格波动风险的具体措施

发行人补充说明：

公司为应对原材料价格波动风险采取的具体措施如下：

1、重视并加强对主要原材料采购成本的控制，选择与有竞争力的供应商建立长期合作关系，利用自身规模优势提高议价和谈判能力；

2、日常关注镁合金及铝合金市场价格波动情况，根据市场价格和订单情况调整镁合金及铝合金的备货量，建立完善的采购管理制度，优化采购流程、严格供应商考核评级并强化供货质量监督，通过加强供应链管理、优化供应商结构等措施保证原材料供应充足；

3、不断优化生产工艺，提高生产效率，提高原材料利用率，缓解原材料价格变动带来的成本压力；

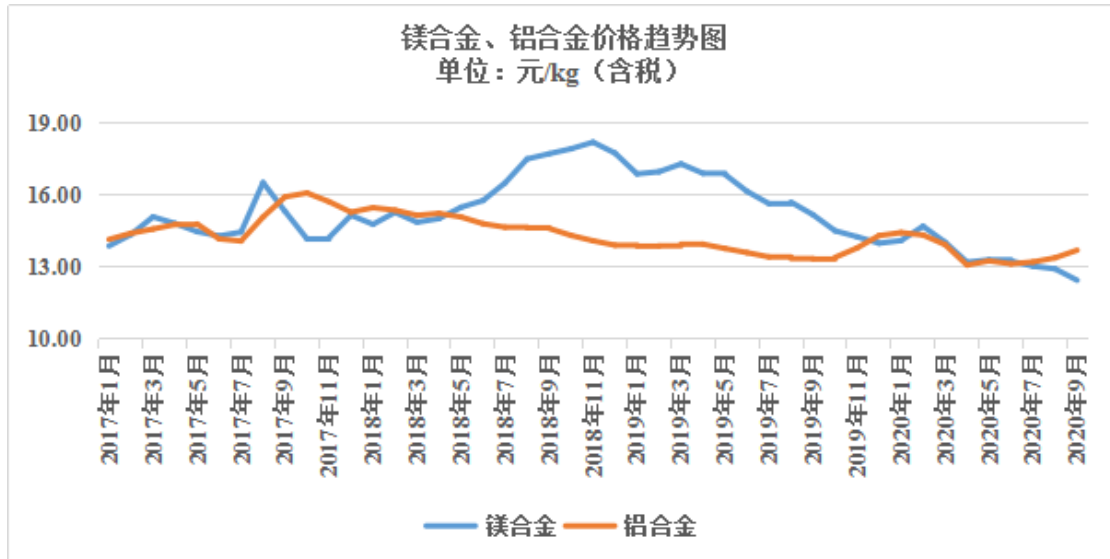
4、与部分客户约定产品价格跟随原材料价格的调整机制，向下游传导部分原材料价格波动风险。

（三）充分提示原材料价格波动对发行人经营业绩的影响

发行人补充披露：

报告期内，公司以镁合金、铝合金为主要原材料，两者合计采购金额占公司当期采购总额的比例分别为 55.65%、57.25%、49.22%、41.62%。报告期内，镁合金和铝合金的价格存在一定波动，2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月镁合金、铝合金价格波动对毛利率的影响分别为-1.30%、0.72%和 1.16%。由于公司与除 JAC Products, Inc 以外的其他主要客户未明确约定根据原材料波动情况调整产品价格，如果未来镁合金或铝合金的价格大幅上涨，而公司产品售价无法及时调整，将会增加产品材料成本，对公司的经营业绩造成一定的影响。

2017 年以来，国内镁合金、铝合金市场价格波动情况如下图所示：



注：图中镁合金价格为镁含量纯度不低于 99.95% 的镁锭价格，数据来源于亚洲金属网；铝合金价格为型号 ADC12 的铝合金价格，数据来源于 Wind 经济数据库。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（四）原材料价格波动风险”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈发行人商务部，检查发行人压铸件及模具产品报价单，了解产品的定价依据，获取发行人报告期原材料采购明细表，计算主要原材料报告期采购价格变动情况，计算原材料采购价格变动对营业成本的影响；

2、了解报告期内发行人各产品价格变动原因，了解因材料价格变动而调整销售价格的具体情况，计算调整销售价格对发行人营业收入的影响；

3、计算报告期内材料价格波动对毛利率的影响；

4、访谈发行人采购部门，了解发行人应对原材料价格波动风险的具体措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内，发行人各主要原材料价格波动及产品定价依据对其主要产品价格及毛利率影响较小，不影响毛利率稳定性；发行人采取控制成本、优化生产工艺、调整备货量、与客户约定价格调整机制等措施以应对原材料的波动对公司生产经营的影响。

8.关于应收账款

申报材料显示，报告期内发行人应收账款周转率分别为 5.78、4.94、4.69 和 3.48，持续下降。首轮问询回复未充分说明报告期各期发行人坏账准备计提的具体情况 & 计提充分的依据、合理性。

请发行人：

（1）分别列表显示发行人按照账龄计提坏账准备和单项计提坏账准备情况下报告期各期坏账准备的计提金额、计提比例，是否与坏账准备计提政策一致。

（2）补充披露单项计提坏账准备的应收账款欠款背景、单项计提坏账准备的原因，结合欠款方信用状况、还款能力、已采取的追偿措施等说明相关款项回收的可能性，坏账准备计提是否充分。

（3）补充说明报告期发行人应收账款周转率持续下降的原因，对发行人经营性现金流的具体影响。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）分别列表显示发行人按照账龄计提坏账准备和单项计提坏账准备情况下报告期各期坏账准备的计提金额、计提比例，是否与坏账准备计提政策一致。

发行人补充说明：

1、报告期内，发行人按照账龄计提坏账准备情况下各期的坏账准备计提金额、计提比例如下：

账龄	2020.6.30			2019.12.31		
	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）
1 年以内	3,749.40	187.47	5.00	4,135.61	206.78	5.00
1-2 年	35.21	3.52	10.00	29.74	2.97	10.00
2-3 年	0.01	0.00	30.00	-	-	-
合计	3,784.62	190.99	5.05	4,165.35	209.75	5.04

（续上表）

账龄	2018.12.31			2017.12.31		
	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）
1 年以内	1,995.72	99.79	5.00	2,180.62	109.03	5.00
1-2 年	21.59	2.16	10.00	23.95	2.40	10.00
2-3 年	-	-	-	2.78	0.83	30.00
合计	2,017.32	101.95	5.05	2,207.36	112.26	5.09

2017 至 2018 年，对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收账款一起按信用风险特征划分为两个组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收账款组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。

公司划分的组合 1 为应收合并范围内的关联方款项，组合 2 为其他第三方应收款项。对于组合 1，除存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不对应收合并范围内的关联方款项计提坏账准备，对于组合 2，公司按照账龄分析法计提坏账准备，各账龄计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3-4 年	50.00
4-5 年	80.00
5 年以上	100.00

自 2019 年 1 月 1 日开始，公司执行新金融工具准则，依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。公司以账龄作为信用风险特征组合。公司运用账龄迁徙法计算预期信用损失率与以原计提比例作为预期信用损失率计算的坏账准备金额对比情况如下：

账龄	2019.12.31		
	应收账款余额（万元）	以账龄迁徙法计算的预期信用损失率对应的坏账准备金额（万元）	以原计提比例作为信用损失率计算的坏账准备金额（万元）
1 年以内	4,135.61	22.84	206.78
1-2 年	29.74	12.93	2.97

合计	4,165.35	35.77	209.75
----	----------	-------	--------

(续上表)

账龄	2020.6.30		
	应收账款余额(万元)	以账龄迁徙法计算的 预期信用损失率对应的 坏账准备金额 (万元)	以原计提比例作为信用 损失率计算的坏账准备 金额(万元)
1年以内	3,749.40	7.26	187.47
1-2年	35.21	5.93	3.52
2-3年	0.01	0.01	0.00
合计	3,784.62	13.20	190.99

根据上表,公司运用账龄迁徙法作为预期损失率计算的坏账准备金额低于按照以原计提比例作为信用损失率计提的坏账准备金额,由于自2019年1月1日以来,公司的客户结构及其信用状况较2017年度、2018年度并未发生重大变化。结合前瞻性信息,并且基于谨慎性和一致性的会计原则,公司确定仍按原坏账计提比例确定预期信用损失率。

综上,公司报告期内按照账龄计提坏账准备的计提比例与公司坏账计提政策一致,坏账准备计提充分。

2、报告期内,公司单项计提坏账准备情况下各期的坏账准备计提金额、计提比例如下:

期间	应收账款金额 (万元)	坏账计提金额 (万元)	坏账计提比例	是否与坏账政策 一致
2020年1-6月	51.38	51.38	100.00%	是
2019年度	46.59	46.59	100.00%	是
2018年度	36.93	36.93	100.00%	是
2017年度	34.53	34.53	100.00%	是

2017至2018年,对单项金额不重大(小于100.00万元)但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项,按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况,公司单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额,确认减值损失,并据此计提相应的坏账准备;自2019年1月1日起,公司对于存在客观证据表明存在减值,以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试,确认预期信用损失,计提单项减值准备。

对于上表中的应收账款，存在客户没有还款能力等客观证据表明应收账款发生了减值，公司评价该应收账款收回的可能性极低，故按照 100%的比例全额计提了坏账准备，与公司单项计提坏账准备的坏账计提政策一致。

（二）补充披露单项计提坏账准备的应收账款欠款背景、单项计提坏账准备的原因，结合欠款方信用状况、还款能力、已采取的追偿措施等说明相关款项回收的可能性，坏账准备计提是否充分。

发行人补充披露：

报告期内公司单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	单项计提坏账准备时间	单项计提坏账准备金额	欠款背景及单项计提坏账原因	欠款方信用状况、还款能力	已采取的追偿措施	预计是否可收回
1	江苏瑞斯凯赛医疗器械有限公司	34.53	2017 年	34.53	压铸件产品款，已终止合作关系，经多次催收未回款，2017 年双方签订协议约定回款计划，欠款方未按照回款计划约定回款	欠款方资金状况较差，无还款能力，于 2020 年 8 月已进入破产重整阶段	公司业务人员至欠款方公司催收，签订还款计划，实际仍未偿还，后定期通过电话等方式催收	否
2	江苏苏美达五金工具有限公司动力机械分公司	4.75	2020 年	4.75	模具款，已终止合作关系，经多次催收未回款	存续	定期通过电话等方式催收	否
3	荣成市宇翔实业有限公司	4.02	2019 年	4.02	模具款，已终止合作关系，经多次催收未回款	存续	定期通过电话等方式催收	否
4	其他客户	8.09	2018 年、2019 年	8.09	压铸件产品款，已终止合作关系，经多次催收未回款	存续	定期通过电话等方式催收	否

上表中的应收账款系已出现减值迹象、且结合账龄及与客户的沟通情况判断回收存在困难的应收账款，对于上述应收账款，公司根据谨慎性原则全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

以上楷体加粗内容，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“十四、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账

款”进行补充披露。

（三）补充说明报告期发行人应收账款周转率持续下降的原因，对发行人经营性现金流的具体影响。

发行人补充说明：

1、报告期应收账款周转率持续下降的原因

报告期内公司应收账款周转率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	6,998.77	14,699.23	10,602.55	11,804.91
期初应收账款余额	4,211.93	2,054.24	2,241.89	1,844.21
期末应收账款余额	3,836.01	4,211.93	2,054.24	2,241.89
应收账款平均余额	4,023.97	3,133.09	2,148.06	2,043.05
应收账款周转率 (次)	3.48	4.69	4.94	5.78

注：2020 年 1-6 月应收账款周转率为年化指标，下同。

2018 年度较 2017 年度应收账款周转率下降，主要系公司信用期较短的第一大客户 Sea Link 收入占比由 65.68%下降至 50.83%所致，公司对 Sea Link 信用期为开票后 60 天付款（从应收账款产生到回款 60 天），而对继峰股份等客户的信用期主要为开票后 90 天付款（从应收账款产生到回款大于 90 天）。

2019 年度较 2018 年度应收账款周转率下降，主要系 2019 年第四季度销售收入较前三季度平均收入增加 74.55%、较 2018 年第四季度收入增加 107.66%，导致 2019 年末应收账款余额增加、应收账款周转率下降。

2020 年 1-6 月较 2019 年度应收账款周转率下降，主要系公司对信用期较短的 Sea Link 收入占比由 51.14%下降至 38.20%，而对信用期较长的继峰股份、华域视觉、马勒等客户的收入占比有所上升所致。

2、应收账款周转率下降对公司经营性现金流的具体影响

报告期内，假设应收账款周转率与上年、上年同期保持一致，各期对经营活动产生的现金流量净额影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次）	3.48	4.69	4.94	5.78
期末应收账款余额①	3,836.01	4,211.93	2,054.24	2,241.89
应收账款周转率较上期不变时的期末应收账款余额②	3,173.74	3,896.87	1,426.81	-
对经营活动产生的现金流量净额的影响金额③ =①-②	662.27	315.06	627.43	-
目前经营活动产生的现金流量净额④	2,923.46	4,419.96	4,984.52	6,348.58
应收账款周转率较上年不变时的经营活动产生的现金流量净额⑤=③+④	3,585.73	4,735.02	5,611.95	-

注：应收账款周转率较上期不变时的期末应收账款余额系假设当年应收账款周转率等于上年或上年同期应收账款周转率，根据当年收入计算出期末应收账款余额。

如上表所示，假设应收账款周转率与上年保持一致，公司 2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额分别增加 627.43 万元、315.06 万元及 662.27 万元，对报告期现金流整体影响不大。

影响未来应收账款周转率的因素为营业收入与应收账款平均余额的相对变动比例，当不同信用期的收入结构变动较小，应收账款回收及时的情况下，营业收入与应收账款平均余额的变动比例一般差异也较小，应收账款周转率会相对稳定。假设未来公司收入结构中，信用期较长的客户收入占比继续上升或应收账款回收不及时，则会导致变化当年的应收账款周转率下降、经营活动产生的现金流量净额下降，但不影响以后年度现金流量。报告期内，公司主要客户的信用期为开票后 60-90 天，主要客户逾期回款金额较小，未来应收账款周转率大幅下降导致经营活动产生的现金流量净额大幅下降的可能性较小。

综上，报告期内公司应收账款周转率逐年下降，但与公司的经营情况、信用政策相匹配；应收账款周转率下降导致经营活动产生的现金流量净额减少，但绝大部分应收款项均在信用期内收回且发行人报告期内流动资金充裕，不会对日常生产经营构成重大不利影响。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取应收账款账龄明细表，评价账龄划分方法的合理性及准确性，重新计算其按照账龄分析法计提的坏账准备，并检查是否与坏账准备计提政策保持一致；

2、了解发行人单项计提坏账的依据、形成原因及采取的追偿措施，并检查是否与坏账准备计提政策保持一致；

3、分析应收账款周转率下降原因，是否具备合理性；获取报告期各期发行人现金流量表，核查报告期内发行人经营性现金流情况，并结合应收账款周转率分析其对发行人正常生产经营是否造成不利影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人已按照账龄法已足额计提坏账准备，并与坏账计提政策保持一致；

2、发行人已通过增加内部管控措施和回款催收力度等手段，努力催收应收账款；对于预计回款可能性较小的客户，出于谨慎性原则，已全额计提坏账，并与坏账计提政策保持一致，坏账准备计提充分；

3、发行人报告期内应收账款周转率下降主要与信用期不同的客户收入占比以及各季度收入变动相关，原因具备业务合理性；应收账款周转率下降导致经营活动产生的现金流量净额减少，但绝大部分应收款项均在信用期内收回且发行人报告期内流动资金充裕，不会对日常生产经营构成重大不利影响。

9.关于销售顾问

申报材料显示：

报告期内，发行人业务开拓费为 87.85 万元、129.72 万元、177.16 万元、81.44 万元，业务开拓费为支付海外销售顾问的相关费用。海外销售顾问主要负责为公司开拓海外市场，介绍客户资源。报告期内，海外销售顾问为公司开拓的主要客户包括安波福公司、JAC Products, Inc.及 Doiter S. De R.L. De C.V 等。公司新增的境外客户主要通过境外销售顾问开拓。

发行人员工持股平台睿之越中张辉为发行人销售顾问，而非发行人员工。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期业务开拓费对应的海外销售顾问的具体情况，如为公司，披露公司名称、主营业务、与发行人客户是否存在关联关系；如为个人，披露个人基本信息，与发行人客户是否存在关联关系，介绍客户资源的渠道，是否在发行人客户处任职或持有权益。

（2）补充说明报告期各期发行人支付业务开拓费的金额明细情况、支付依据、结算方式；发行人向各海外销售顾问支付的业务开拓费金额、费率、计费依据是否存在差异，是否与同行业可比公司存在差异，报告期各期费率、计费依据、结算方式是否存在变化。

（3）补充说明发行人与境外客户的合作、境外市场开拓是否依赖于海外销售顾问，与境外客户建立合作关系后是否需要持续向海外销售顾问付费。

（4）补充说明张辉是否在发行人的客户或供应商任职，为发行人提供的具体服务情况以及发行人向其支付的报酬情况。

（5）结合发行人报告期各期销售费用率与同行业可比公司对比情况，说明发行人销售费用率是否与经营模式、行业特征一致，是否符合发行人报告期内客户集中度较高的特征。

请保荐人、发行人律师就问题（1）发表明确意见。请保荐人、申报会计师就问题（1）-（5）发表明确意见。

【回复】

(一) 补充披露报告期各期业务开拓费对应的海外销售顾问的具体情况，如为公司，披露公司名称、主营业务、与发行人客户是否存在关联关系；如为个人，披露个人基本信息，与发行人客户是否存在关联关系，介绍客户资源的渠道，是否在发行人客户处任职或持有权益。

发行人补充披露：

报告期内，发行人的海外销售顾问基本情况如下：

1、公司顾问

公司名称	注册地址	主要股东	主营业务	与发行人客户是否存在关联关系
GTI Manufacturing Inc	美国	Gregory J. Raleigh	制造商代表及经纪人业务	否
Ontario Incorporated	美国	Paul Wiggins (已去世)	—注	否
Bels Business GmbH and Co. KG	德国	Frank Bels	汽车供应商咨询及业务发展支持	否

注：公司自 2019 年后未再与其合作，因顾问股东已去世，无法得知该公司目前业务相关情况。公司不存在通过 Ontario Incorporated 开发的客户。

2、个人顾问

顾问姓名	性别	近五年主要职业经历	介绍客户资源的渠道	是否在发行人客户处任职或持有权益	与发行人客户是否存在关联关系
Gregory J. Raleigh	男	1983 年开始工作，一直从事与汽车制造业相关的销售工程师职务。2015 年至今为 GTI MANUFACTURING INC 的股东和管理层	在镁合金压铸、触变成型、压铸，工具制造、设施建设、精密加工等制造业有较为丰富的行业经验，在美国、加拿大、欧洲建立了较为广阔的客户储备，有效帮助客户开发和质量管理	否	否
David Edward Driesman	男	1986 年开始工作，在汽车制造行业有 25 年的销售工程师经验。2015-2019 年任 HOERBIGER 公司销售工程师，负责开发业务；2019 年至今为发行人开发新的业务市场	在冲压、门闩、管结构、铰链、紧固件、动力总成部件，摩擦系统和同步器系统，冲压、精密毛坯冲压，锻造，铸造和机械加工，镁、铝铸件和触变成型产品均有较为丰富客户开发及销售经验	否	否

综上，上述海外销售顾问均为当地具有民事行为能力及一定业务和客户资

源的公司或自然人，发行人与其充分协商并签订境外销售服务协议。根据发行人与各方销售服务协议，已明确约定双方不存在雇佣关系且协议相对方不享受发行人员工享有的薪酬、福利等待遇，双方按照服务对象提供的销售服务进行结算及支付服务费或服务提成等佣金，协议相对方不属于发行人员工。同时，上述海外销售顾问均为当地资深职业销售顾问，根据合同约定负责在其当地为公司及公司产品进行宣传，筛选潜在客户并将客户资料发送至公司销售部门及协助沟通，其均未在发行人客户处任职或持有权益，与发行人客户不存在关联关系。

以上楷体加粗内容，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“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”进行补充披露。

（二）补充说明报告期各期发行人支付业务开拓费的金额明细情况、支付依据、结算方式；发行人向各海外销售顾问支付的业务开拓费金额、费率、计费依据是否存在差异，是否与同行业可比公司存在差异，报告期各期费率、计费依据、结算方式是否存在变化。

发行人补充说明：

1、业务开拓费明细情况

报告期各期发行人业务开拓费金额明细情况如下：

单位：万元

销售顾问名称	佣金项目	2020年 1-6月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
GTI Manufacturing Inc	产品佣金	-	-	-	5.31
Gregory J.Raleigh	固定服务费、差旅费等	18.73	59.47	52.50	49.48
	产品佣金	26.14	50.70	9.75	-
Ontario Incorporated	固定服务费、差旅费等	-	-	10.78	27.04
Bels Business Gmbh and Co.KG	固定服务费、差旅费等	-	27.42	56.69	6.02
	产品佣金	2.26	12.11	-	-
David Driesman	固定服务费、差旅费等	23.46	27.36	-	-
	产品佣金	0.84	0.10	-	-

上海渲舟货运代理中心（张辉控制公司）	固定服务费	10.00	-	-	-
合计		81.44	177.16	129.72	87.85

根据公司的业务开拓需求和计划，同一时间内，公司一般选择 2-3 名海外销售顾问开拓境外市场。由于部分海外顾问业务开拓未达公司预期，公司已停止与 Ontario Incorporated 和 Bels Business Gmbh and Co.KG 的合作，并寻找新的海外供应商 David Driesman 开展合作业务。报告期内，海外销售顾问的变更未对公司的业务开发和生产经营造成不利影响。

以上楷体加粗内容，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“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”进行补充披露。

2、业务开拓费协议主要内容

公司依据与境内外销售顾问签署的服务合同支付业务开拓费用，各顾问约定的费率、计费依据等情况具体如下：

协议相对方/佣金支付对象	协议主要内容 (协议相对方为“乙方”)	签署日期	合同有效期	计费依据及费率
GTI	当发行人收到客户全部货款后且货物已被客户确认接收，乙方给发行人开具佣金发票后，发行人按合同约定支付佣金给乙方，产品提成比例 1%	2016-1-2	1 年	固定费用：无； 产品提成：新项目销售回款额的 1%
Bels Business Gmbh and Co.KG	乙方为发行人提供海外销售及海外客户管理的相关服务，协议不存在雇佣关系；年度服务费为 4.8 万欧元，发行人不支付欧盟或银行收取的任何税费，提成为 1.5%，无上限	2017-11-10 2018-1-4	各 1 年	固定费用：年度服务费 4.8 万欧元及差旅费； 产品提成：新项目销售回款额的 1.5%
Ontario Incorporated	乙方为发行人提供北美销售及售后服务；乙方负责自己的管理、员工、工资及纳税等，且不属于发行人的员工；每月付给乙方一笔 3,000 美元的预付费用；提成为由发行人开票的现有“营业净额”的 3%至 5%；如每月提成超过 3000 美元，则只需支付佣金，而不用再支付 3,000 美元的月度固定费用	2017-1-1	1 年	固定费用：每月 3,000 美金及差旅费； 产品提成：新项目“营业净额”的 3%至 5%；如每月提成超过 3000 美元，则只需支付佣金，不再支付 3,000 美元的月度固定费用。

Ontario Incorporated	乙方为发行人提供海外销售及海外客户管理的相关服务，协议不存在雇佣关系；年度服务费用为 3.6 万美元，国外税费或银行收取的任何税费由乙方承担，佣金比例为 1.0%至 3.0%	2018-1-4	1 年	固定费用：年度服务费 3.6 万美元及差旅费；产品提成：新项目销售回款额的 1.0%至 3.0%
Gregory J.Raleigh	乙方为发行人提供关于海外销售、技术支持及海外客户管理的相关服务，协议不存在雇佣关系；年度服务费 4.8 万美元，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%；不享受任何发行人提供给员工的福利	2016-7-18 2018-1-4 2019-1-29	各 1 年	固定费用：年度服务费 4.8 万美元及差旅费；产品提成：以新项目销售回款额为计算依据，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%
David Driesman	乙方为发行人提供销售及客户管理服务，协议不存在雇佣关系；服务费每月 4,000 美元，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%，无上限；不享受任何发行人提供给员工的福利	2019-7-20	1 年	固定费用：每月 4000 美元及差旅费；产品提成：以新项目销售回款额为计算依据，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%
上海渲舟货运代理中心	乙方为发行人开拓销售客户，拓展业务市场，发行人按季度向乙方支付服务费，服务费为 5 万元人民币/季度	2020-1-1	1 年	固定费用：服务费为 5 万元人民币/季度

海外业务开拓费主要分为固定服务费和产品提成两部分。公司向各海外销售顾问支付的固定劳务费及产品提成费率存在一定的差异，均系经双方谈判确定并在合同中予以约定。根据上述合同约定，各海外销售顾问每年固定服务费金额及产品提成费率总体差异不大。产品提成的计费依据主要系按达成新项目销售回款额确定。

同行业可比公司仅万丰奥威披露了销售费用-佣金，宜安科技披露了销售费用-业务拓展费，该两家可比公司因营业规模远大于公司，其业务开拓支出金额亦远大于公司。同行业可比公司均未披露业务开拓费费率以及计费依据相关信息。

3、报告期各期费率、计费依据、结算方式的变动情况

报告期各期，除 Ontario Incorporated 合同约定的产品提成费率、计费依据有所变动外，其他海外销售顾问合同约定费率、计费依据均未发生变动。Ontario Incorporated 未给公司带来新业务，因此未支付过产品提成款项，已于 2019 年结束合作。

报告期各期结算方式均未发生变化，向境外销售顾问支付业务开拓费的结算

方式均为境外电汇，按月支付；向境内销售顾问支付业务开拓费的结算方式为银行转账，按季支付。

（三）补充说明发行人与境外客户的合作、境外市场开拓是否依赖于海外销售顾问，与境外客户建立合作关系后是否需要持续向海外销售顾问付费。

发行人补充说明：

公司专注于轻量化材料镁合金在汽车零部件及其他领域的创新设计及替代应用。由于镁合金的应用仍处于导入期向成长期的过渡阶段，公司现阶段场地和产能有限，整体收入规模较小，客户集中度较高，销售人员数量偏少。在此基础上，公司本着效率优先、投入产出最大化原则，未专门设立海外销售团队，而是采用聘请海外具有多年相关行业背景的资深销售顾问的方式，在北美、欧洲等镁合金应用较为领先的国家或地区，利用其在海外相关行业的积淀、对海外市场的地理和文化优势，向潜在客户介绍公司情况，向公司提供潜在客户的需求信息。由公司自身的商务销售人员及技术人员与有意向的客户进行接洽和技术交流，以及后续的关键谈判。

公司通过聘请海外销售顾问进行境外市场开拓，成功与部分海外新客户达成合作关系。海外销售顾问的主要服务包括向潜在客户介绍公司情况，为公司提供潜在客户需求信息，辅助公司与客户接洽以及售后支持等。能否与客户达成合作关键在于技术交流以及商业谈判阶段，海外销售顾问主责系提供市场信息并搭建沟通桥梁，公司基于行业所处阶段及目前经营管理情况，选择了较为有效的方式进行境外市场开拓，但公司境外市场开拓并不依赖于某一海外销售顾问。未来随着公司产能及销售规模的不断扩大，公司计划打造海外销售及研发团队，全面推广镁合金创新应用产品。

根据与海外销售顾问签订的协议，若公司通过其介绍与境外客户建立合作关系并取得某合作项目，则公司需要在该项目的产品生命周期内持续支付海外销售顾问相关佣金费用。

（四）补充说明张辉是否在发行人的客户或供应商任职，为发行人提供的具体服务情况以及发行人向其支付的报酬情况。

发行人补充说明：

张辉，1978 年 7 月生，男，本科学历，毕业于吉林大学车辆工程专业。毕业历任上海大众汽车有限公司质量部经理、扎尼力奥托集团上海代表处采购经理、埃贝赫汽车技术（北京）有限公司运营经理、浙江美力科技股份有限公司总经理以及颖创进出口（上海）有限公司执行董事。张辉一直从事与汽车零部件相关的工作及业务，具备一定的客户资源。作为公司的销售顾问，其主要为公司开拓境内外市场，目前公司已通过张辉与美国福特公司或其一级供应商取得联系并洽谈合作事宜。公司自 2020 年起向其控制的公司上海渲舟货运代理中心支付业务开发服务费（每季度 5 万元）。截至 2020 年 6 月末公司已支付 10 万元人民币。

（五）结合发行人报告期各期销售费用率与同行业可比公司对比情况，说明发行人销售费用率是否与经营模式、行业特征一致，是否符合发行人报告期内客户集中度较高的特征。

发行人补充说明：

报告期，公司销售费用明细及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	销售 费用率	2019 年度	销售 费用率	2018 年度	销售 费用率	2017 年度	销售 费用率
职工薪酬	62.78	0.90%	130.25	0.89%	118.80	1.12%	116.22	0.98%
业务开拓费	81.44	1.16%	177.16	1.21%	129.72	1.22%	87.85	0.74%
售后服务费	15.96	0.23%	19.41	0.13%	29.42	0.28%	54.25	0.46%
运输费	57.71	0.82%	57.91	0.39%	35.50	0.33%	32.17	0.27%
其他	27.00	0.39%	75.40	0.51%	61.49	0.58%	42.74	0.36%
合计	244.88	3.50%	460.12	3.13%	374.93	3.54%	333.23	2.82%

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
爱柯迪	4.34%	4.25%	4.03%	3.99%
旭升股份	1.53%	1.87%	1.17%	1.58%
万丰奥威	2.52%	2.05%	1.95%	1.89%
宜安科技	6.18%	5.76%	4.69%	5.29%
云海金属	2.02%	1.97%	2.04%	2.04%
可比公司平均	3.32%	3.18%	2.78%	2.96%
本公司	3.50%	3.13%	3.54%	2.82%

同行业可比公司之间由于主要客户、销售区域、收入规模等因素不同，销售费用率存在一定差异。报告期内，公司销售费用率处于同行业可比公司平均水平的合理范围。

公司销售费用明细分项与同行业可比公司对比分析

（1）销售人员职工薪酬

报告期，公司和同行业可比公司销售人员薪酬与收入占比情况对比如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万丰奥威	0.39%	0.17%	0.16%	0.14%
宜安科技	1.14%	1.08%	1.05%	1.05%
云海金属	0.13%	0.13%	0.14%	0.12%
旭升股份	0.45%	0.35%	0.33%	0.41%
爱柯迪	0.73%	0.54%	0.57%	0.47%
可比公司平均	0.57%	0.46%	0.45%	0.44%
公司	0.90%	0.89%	1.12%	0.98%

公司销售人员薪酬与收入占比高于同行业可比公司平均值，与宜安科技较为接近，主要系相比同行业可比公司，公司整体营业收入规模较低，随着未来公司规模的不不断扩大，销售人员薪酬占收入比例将随之降低。

万丰奥威和云海金属虽客户集中度较低，但其营业收入规模均较大，因此销售人员薪酬与收入占比较低。旭升股份、爱柯迪客户集中度相对较高，需要开拓及维护客户的销售人员相对较少，同时，旭升股份及爱柯迪收入规模均超过 10 亿元，因此销售人员薪酬与收入占比较低。宜安科技客户集中度相对较高，但是销售人员薪酬与收入占比与公司接近，主要系宜安科技的下游行业包括高端电器、3C 产品、汽车零部件等多个领域，需要打造多领域多渠道的销售团队。

综上，公司虽销售人员薪酬与收入占比高于同行业可比公司平均值，但因公司经营规模较低，且商务部仅 4 名销售人员，销售人员职工薪酬金额较小，符合公司报告期内客户集中度较高的特征。

（2）业务开拓费

报告期，公司和同行业可比公司业务开拓相关支出与收入占比情况对比如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	平均占比
万丰奥威	佣金	0.96%	0.57%	0.55%	0.57%	0.66%
宜安科技	业务拓展费	2.65%	1.64%	1.27%	1.53%	1.77%
可比公司平均		1.80%	1.10%	0.91%	1.05%	1.22%
公司	业务开拓费	1.16%	1.21%	1.22%	0.74%	1.08%

注：云海金属、旭升股份、爱柯迪销售费用中未披露业务开拓相关费用。

公司业务开拓相关支出与收入平均占比略低于同行业可比公司平均值。对于业务开拓方式，同行业可比公司均根据自身实际情况、所处阶段以及产品特点等，选择不同的营销策略，公司在市场开拓环节聘请海外销售顾问，在北美、欧洲等国家或地区，向当地知名的汽车零部件供应商推荐公司，并以此获取客户资源和项目机会。业务开拓费系公司在当前发展阶段采用的有效市场开拓方式，符合公司规模及营销特点。

（3）售后服务费

报告期内，公司和同行业可比公司售后服务相关支出与收入占比情况对比如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万丰奥威	返工返修费	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%
爱柯迪	质量损失及返修费	0.47%	0.52%	0.44%	0.58%
可比公司平均		0.24%	0.27%	0.22%	0.29%
公司	售后服务费	0.23%	0.13%	0.28%	0.46%

注：云海金属、旭升股份、宜安科技销售费用中未披露售后服务相关费用。

公司售后服务相关支出与收入平均占比处于同行业可比公司平均水平的合理范围。公司售后服务费系产品销售后因个别产品质量问题，支付少量客户发生的挑选费、返工费、质量损失、调运费等费用，符合公司海外销售业务收入占比较高的生产经营特点。

（4）运输费

报告期内，公司和同行业可比公司运输费与收入占比情况对比如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万丰奥威	0.64%	0.81%	0.78%	0.68%

宜安科技	1.19%	1.41%	1.20%	1.51%
云海金属	1.65%	1.60%	1.75%	1.79%
旭升股份	0.51%	0.58%	0.32%	0.40%
爱柯迪	2.68%	2.79%	2.63%	2.60%
可比公司平均	1.33%	1.44%	1.33%	1.40%
公司	0.82%	0.39%	0.33%	0.27%

公司运输费占收入比例与同行业可比公司平均水平相比较低，与旭升股份相近，主要系公司与旭升股份处于同一园区内，均外销收入占比较大，且外销主要采用 EXW、FOB 贸易方式，EXW 贸易方式公司无需支付运输费用；FOB 贸易方式由于公司离港口较近运费较少，因此运费占收入比例较低，符合公司所在地域及销售模式特点。

综上，公司销售费用各项支出符合公司经营模式及行业特征。

【核查情况】

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人聘请的海外销售顾问的简历及主体资格证明文件；
- 2、查阅了发行人与海外销售顾问签署的境外销售服务协议；
- 3、访谈海外销售顾问开发或服务的发行人境外客户；

4、访谈公司商务总监，查询公司与各海外销售顾问签订的合同，查询财务销售费用明细账，获取报告期各期公司向各海外销售顾问支付的业务开拓费金额明细、支付依据、费率、计费依据、结算方式，比较公司向各海外销售顾问支付的业务开拓费金额、费率、计费依据的差异情况，通过公开信息查询同行业可比公司有关业务开拓支出相关的业务开拓费金额、费率、计费依据信息，核查报告期各期费率、计费依据、结算方式的变化情况；

5、访谈公司商务总监，查询公司与各海外销售顾问签订的合同，结合公司销售模式及实际经营情况，分析海外销售顾问在公司与境外客户的合作、境外市场开拓方面的重要性程度；

- 6、查询财务销售费用明细账，核查公司向海外销售顾问付费情况；

- 7、访谈公司商务总监，查询财务销售费用明细账，查询公司与张辉签订的

合同，通过公开信息检索，核实张辉的投资及任职等情况，为公司提供服务的内容以及公司向其支付的报酬情况；

8、结合公司销售费用各主要明细项目分别与同行业可比公司对比分析各项目费用率与经营模式、行业特征的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

发行人报告期内聘请的海外销售顾问均为当地具有民事行为能力及一定业务和客户资源的公司或自然人，与发行人客户是不存在关联关系，未在发行人客户处任职或持有权益。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司向各海外销售顾问支付的固定劳务费及产品提成费率存在一定的差异，均系经双方谈判确定并在合同中予以约定，根据上述合同约定，各海外销售顾问每年固定服务费金额及产品提成费率总体差异不大。产品提成的计费依据主要系按新项目销售回款额确定。报告期各期，除 Ontario Incorporated 合同约定的产品提成费率、计费依据有所变动外，其他海外销售顾问合同约定费率、计费依据均未发生变动。报告期各期结算方式均未发生变化；

2、通过聘请海外销售顾问进行境外市场开拓，并与境外客户达成合作系公司现有阶段采取的有效市场开拓方式，公司业务开拓不依赖于某一海外销售顾问。根据与海外销售顾问签订的协议，若公司通过其介绍与境外客户建立合作关系并取得某合作项目，则公司需要在该项目的产品生命周期内持续支付海外销售顾问相关佣金费用；

3、张辉未在发行人的客户或供应商处任职，张辉主要为公司国内外市场进行业务开拓，自 2020 年起服务费为 5 万元人民币/季度，截至 2020 年 6 月末已支付 10 万元人民币；

4、公司销售费用各项支出符合公司经营模式及行业特征。

10.关于中间仓及寄售模式

报告期内，发行人报告期各期末存货中发出商品存在境内寄售模式、境内中间仓模式和境外中间仓模式等。报告期各期，公司存货周转率分别为 3.39、3.14、3.25 和 2.50，低于同行业可比公司平均水平（5.36、5.00、4.67 和 3.52）。

请发行人：

（1）补充披露境外销售一般模式和中间仓模式下收入的占比，境内销售中间仓/寄售模式的收入及占比，公司采用中间仓/寄售模式的商业必要性。

（2）补充说明发行人存在中间仓/寄售模式的客户情况，包括对应收入、销售产品类型、销售单价，是否存在同一客户同时采用一般模式和中间仓/寄售模式的情况。

（3）补充说明报告期内发行人对采用中间仓/寄售模式客户的发货频次、平均发货数量及金额、期末中间仓/寄售库存商品数量及金额、中间仓/寄售库存商品平均结转销售周期等，相关客户是否要求发行人寄存在客户处的商品数量或金额保持在一定水平，库存商品是否实现最终销售，具体收入确认时点及是否符合《企业会计准则》的规定；补充说明中间仓/寄售模式客户与发行人订立的寄售条款、信用政策、结算政策等与其提供给其他供应商的条件是否存在较大差异。

（4）结合上述情况分析说明发行人报告期存货周转率逐年下降，且低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

（5）结合公司报告期各类存货库龄、生产领用周期、仓储（自有仓库、寄售仓、中间仓）及存货盘点情况、下游客户对产品定制化需求变化情况、原材料价格波动及产品价格调整等情况分析说明报告期各类存货减值测试的具体情况，补充披露公司报告期各类存货跌价准备计提情况、计提比例，进一步说明公司存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对中间仓/寄售存货的监盘情况。

【回复】

(一) 补充披露境外销售一般模式和中间仓模式下收入的占比，境内销售中间仓/寄售模式的收入及占比，公司采用中间仓/寄售模式的商业必要性。

发行人补充披露：

1、境外销售一般模式和中间仓模式下收入情况

报告期内，发行人境外销售一般模式和中间仓模式下收入占比情况如下：

金额单位：万元；占比：%

境外销售	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一般模式	3,631.43	86.10	9,582.77	97.56	6,451.29	100.00	8,584.55	100.00
中间仓模式	586.30	13.90	239.94	2.44	-	-	-	-
合计	4,217.73	100.00	9,822.71	100.00	6,451.29	100.00	8,584.55	100.00

根据上表所示，2019年度及2020年1-6月，境外中间仓模式收入占比逐年上升，主要系JAC汽车脚踏板骨架于2019年7月份开始量产并于2020年上半年释放收入所致。

2、境内销售一般模式、寄售模式和中间仓模式下收入情况

报告期内，发行人境内销售一般模式、中间仓模式以及寄售模式下收入占比情况如下：

金额单位：万元；占比：%

境内销售	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一般模式	1,867.10	70.26	4,175.92	89.56	3,856.55	97.41	3,061.34	100.00
寄售模式	431.05	16.22	486.60	10.44	102.54	2.59	-	-
中间仓模式	359.18	13.52	-	-	-	-	-	-
合计	2,657.32	100.00	4,662.52	100.00	3,959.09	100.00	3,061.34	100.00

(1) 境内寄售模式收入占比上升原因

公司寄售模式客户为华域视觉及其子公司，报告期内，寄售模式收入占境内收入的比例逐年增加。2018年度境内寄售模式收入占比较2017年度上升，主要系长安V302、别克K226新能源汽车车灯散热支架于2018年9月及2018年10月分

别克量产，导致2018年度境内寄售模式收入占比上升；2019年度境内寄售模式收入占比较2018年度上升，主要系凯迪拉克ATS汽车车灯散热支架2019年11月量产以及别克K226新能源、上海大众帕萨特汽车车灯散热支架于2018年10月量产后在2019年销量上升所致；2020年1-6月境内寄售模式收入占比较2019年度上升，主要系2020年1月别克GL8汽车车灯散热支架量产收入增加所致。

（2）境内中间仓模式收入占比上升原因

境内中间仓模式2020年1-6月收入占比较2019年上升，主要系公司与马勒的销售模式自2020年5月起改为中间仓模式所致。

3、采用中间仓/寄售模式的商业必要性

公司与客户的结算模式一般系客户提出相关要求经双方谈判后的结果，客户采用中间仓/寄售模式进行采购，一般基于以下两个原因：一是降低自身原材料库存压力，同时能保证原材料及时供应，满足精益生产的要求，二是减少自身采购资金占用，增强资金使用效率，所以在客户具备相关的管理能力情况下，采用中间仓/寄售模式有利于提高其管理效率、节约资金成本。

近年来，中间仓/寄售模式越来越广泛地被应用于各类生产企业。同行业可比上市公司中，爱柯迪对于部分国内及国外客户，为满足客户及时供货和库存管理的要求设置了产品中间仓，在中间仓中维持一定量的库存。发行人中间仓/寄售模式能够及时满足客户需求、减少客户原材料库存压力，提升客户满意度，有利于公司拓宽销售渠道，提高公司销售规模，增加公司销售收入。因此，中间仓/寄售模式属于行业中较为通用的一种销售模式，具有商业必要性。

以上楷体加粗内容，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“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成及变动分析”之“1.4 主营业务收入按产品交付方式分析”进行补充披露。

（二）补充说明发行人存在中间仓/寄售模式的客户情况，包括对应收入、销售产品类型、销售单价，是否存在同一客户同时采用一般模式和中间仓/寄售模式的情况。

发行人补充说明：

报告期内，发行人存在中间仓/寄售模式的客户情况如下：

单位：单价：元/件；收入：万元

客户	销售模式	产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			平均单价	收入	平均单价	收入	平均单价	收入	平均单价	收入
JAC	中间仓	汽车脚踏板骨架	814.31	586.30	915.80	239.94	-	-	-	-
华域视觉	寄售	汽车车灯散热支架	9.90	431.04	6.58	486.60	10.17	102.54	-	-
马勒	中间仓	电动自行车功能件	48.80	359.18	-	-	-	-	-	-

注：马勒自 2020 年 5 月起销售模式由一般模式改为中间仓模式。

报告期内，发行人不存在同一客户同时采用一般模式和中间仓/寄售模式的情况。中间仓模式和寄售模式的主要产品包括汽车脚踏板骨架、汽车车灯散热支架和电动自行车功能件等，销售单价主要和产品类型和规格型号相关。

（三）补充说明报告期内发行人对采用中间仓/寄售模式客户的发货频次、平均发货数量及金额、期末中间仓/寄售库存商品数量及金额、中间仓/寄售库存商品平均结转销售周期等，相关客户是否要求发行人寄存在客户处的商品数量或金额保持在一定水平，库存商品是否实现最终销售，具体收入确认时点及是否符合《企业会计准则》的规定；补充说明中间仓/寄售模式客户与发行人订立的寄售条款、信用政策、结算政策等与其提供给其他供应商的条件是否存在较大差异。

发行人补充说明：

1、报告期内发行人对采用中间仓/寄售模式客户的发货频次、平均发货数量及金额、期末中间仓/寄售库存商品数量及金额、中间仓/寄售库存商品平均结转销售周期情况如下：

客户名称	销售模式	期间	月均发货次数 (次/月)	平均单次发货数量 (万件)	平均单次发货金额 (万元)	期末寄存商品数量 (万件)	期末寄存商品金额 (万元)
华域视觉科技（上海）有限公司	寄售	2020 年 1-6 月	5.92	0.64	6.99	9.97	82.05
		2019 年度	3.73	0.37	5.58	7.88	64.64
		2018 年度	4.83	0.24	7.03	16.19	104.83
		2017 年度	-	-	-	-	-

马勒电驱动（太仓）有限公司	中间仓	2020 年 1-6 月	9.33	0.29	5.08	0.71	11.97
		2019 年度	-	-	-	-	-
		2018 年度	-	-	-	-	-
		2017 年度	-	-	-	-	-
JAC Products, Inc.	中间仓	2020 年 1-6 月	1.75	0.10	26.55	0.42	114.91
		2019 年度	2.00	0.07	18.29	0.52	149.42
		2018 年度	-	-	-	-	-
		2017 年度	-	-	-	-	-

注：月均发货次数=总发货次数/发货月份

根据上表所示，2018 年为公司与华域视觉合作初期，所以单次发货金额较低。寄售模式下，存货结转销售周期（从发货到收入确认结转成本）一般为 3 个月内，寄售模式下从发货到收入确认时间较长一方面由于新研发产品样件要等到产品量产时定价，公司在样件定价后确认收入，报告期内华域视觉的别克 K226 新能源、上海大众帕萨特、广汽传祺、长安 V302、凯迪拉克 ATS、别克 GL8 的车灯散热支架在 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月相继量产，导致样件从发货到收入确认成本结转时间较长；另一方面，华域视觉上述产品由于处于生命周期的早期，整体销量不高，所以导致销售结转周期较长。

马勒每月发货频率较高，从发货到收入确认结转成本的时间一般为一周左右，主要系客户需求量较高而该产品需要的压铸机吨位较高公司产能有限，所以为了及时供货，公司发货频率较高，也导致结转销售周期较短。

对于 JAC，由于海运周期较长，所以发货频率较低，同时客户要求 10-12 周的安全库存，因而公司发货后至客户最终提货实现销售的周期通常为 3 个月左右。

2、寄售、中间仓客户要求发行人寄存在客户或中间仓的商品数量或金额情况，寄存库存商品实现最终销售的情况、具体收入确认时点以及符合《企业会计准则》规定的情况

（1）寄售、中间仓客户要求的安全库存量如下：

客户名称	安全库存量规定
华域视觉科技（上海）有限公司	合同、协议未明确约定寄售仓最低存货量，但公司需保证对方生产需求，公司一般基于客户的预测产量安排寄售仓存货量。

马勒电驱动（太仓）有限公司	合同、协议未明确约定中间仓最低存货量，但公司需保证对方生产需求，公司一般基于客户的预测产量安排中间仓存货量。
JAC Products, Inc.	基于 JAC 所提供的滚动的实际需求（大约 4 周）和预测需求（大约 8 周），发行人一般在仓库中存放 10-12 周的使用量。

（2）相关客户收入确认时点

内销寄售模式的收入以客户自仓库领用公司产品的时点作为收入确认时点，内销及外销中间仓模式的收入以客户自中间仓提货时点作为收入确认时点。

2017 年度至 2019 年度，根据公司与中间仓/寄售模式客户的所有权转移相关约定，结合《企业会计准则》针对收入确认的相关规定，具体分析如下：

收入准则规定	公司执行情况
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	寄售模式下，客户在领用前仅基于仓储协议约定承担保管义务，领用后商品所有权的风险和报酬转移给客户；中间仓模式下，公司与第三方物流签订仓储协议，存货由第三方物流保管，客户在中间仓提货后所有权的风险和报酬转移给客户
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	相关货物经客户领用/提货后，由客户自行管理，公司即没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也无法对已领用/提货后的货物实施有效控制
收入的金额能够可靠地计量	货物领用/提货时明确约定销售价格，收入的金额能够可靠地计量
相关的经济利益很可能流入企业	公司与寄售客户约定材料被转移至生产车间领用后，发生应收款支付的结算关系；与境内中间仓客户约定，根据已确认使用的交货通知单数量，每月至少开票结算一次；结合公司与中间仓/寄售模式客户的历史交易记录以及回款情况产品交付后合同款项收回的整体风险较小，相关的经济利益很可能流入公司
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司对产品进行成本核算，成本能够可靠计量

根据上表所示，在客户自寄售仓/中间仓领用/提货前，客户/第三方物流基于仓储协议承担存货保管责任，商品所有权归属于公司，相关风险和报酬归属于公司，客户领用/提货后，商品所有权的风险和报酬转移给客户，公司没有保留继续管理权也不能对商品实施控制，收入及成本能可靠计量，且相关经济利益很可能流入企业，所以在客户领用/提货时点满足收入确认条件，相关收入确认时点符合《企业会计准则》规定。

2020 年 1-6 月，根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“新收入准则”）的相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并

从中获得几乎全部的经济利益。结合新收入准则分析，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

A、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
B、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
C、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
D、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
E、客户已接受该商品。
F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

在寄售模式下，客户自寄售仓领用后，公司开始享有收款权利（即客户负有现时付款义务），商品法定所有权转移给客户，客户取得商品所有权上的主要风险和报酬，客户实物占有商品并接受该商品，控制权发生转移，在客户领用前，虽然商品实物在客户仓库，客户实际占有商品，但客户占有商品只是基于仓储协议的约定负责商品的保管，此时客户既无现时付款义务也未拥有商品的法定所有权、未拥有商品所有权上的主要风险和报酬，所以公司以客户自寄售仓领用时点作为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

在中间仓模式下，客户自中间仓提货后，客户开始负有现时付款义务，拥有商品法定上的所有权，拥有所有权上的主要风险和报酬，且已实物占有并接受商品，控制权发生转移，公司以客户提货时点确认收入符合《企业会计准则》的规定。

综上，报告期各期末发行人存放于寄售客户仓库以及中间仓的产品未实现最终销售，存放于寄售仓及中间仓的存货仍属于公司的存货，公司未确认收入，在客户自仓库/中间仓领用或提货后，公司进行收入确认，相关收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

3、中间仓/寄售模式客户与发行人订立的寄售条款、信用政策、结算政策情况，与其提供给其他供应商的条件对比情况

公司与中间仓/寄售模式客户订立的寄售条款、信用政策、结算政策情况如下：

客户名称	寄售条款	信用政策	结算政策
华域视觉科技（上海）有限公司	属于“寄售”方式的物料，华域视觉原则上对发行人的应收款支付，是以发行人的配套产品在华域视觉生产部门领用后，发生应收款支付的结算关系	开票后90天	采取银行转账的结算方式
马勒电驱动（太仓）有限公司	为避免增加发行人成本的同时更快适应市场和生产的迅速转变，马勒可以向发行人有偿转租自有的部分仓库空间和员工作为其驻厂人员，材料被转移到生产车间时，资产权就不再属于发行人	交货后90天	付款以人民币结算
JAC Products, Inc.	合同未明确约定	到货后60天	付款以电汇结算

经向马勒电驱动（太仓）有限公司采购人员确认，马勒与其他供应商的合作也存在使用中间仓模式、具有相同的信用政策和结算政策的情况。公司无法通过向对方确认的方式获取华域视觉科技（上海）有限公司及 JAC 提供给其他供应商的条件，也无法从公开渠道获取相关信息。

（四）公司报告期存货周转率逐年下降，且低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

报告期各期发行人存货周转率、中间仓/寄售模式存货周转率及模具存货周转率与同行业上市公司存货周转率的比较情况如下：

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
爱柯迪	3.04	3.80	3.98	3.93
旭升股份	2.92	2.74	3.58	3.78
万丰奥威	2.84	6.39	7.05	7.60
宜安科技	2.90	3.86	4.45	4.59
云海金属	5.92	6.55	5.96	6.88
可比公司平均	3.52	4.67	5.00	5.36
公司存货周转率	2.50	3.25	3.14	3.39
公司模具存货周转率	0.70	0.92	1.32	0.88
公司压铸件存货周转率	3.27	4.11	3.90	4.58
其中：寄售/中间仓存货周转率	3.45	1.80	1.37	-

1、公司报告期存货周转率逐年下降的原因及合理性

报告期内，公司存货周转率分别为 3.39、3.14、3.25、2.50，整体呈下降趋势，与可比公司平均存货周转率变动趋势一致。其中，公司 2018 年度及 2020 年

1-6 月存货周转率较上期下降，2019 年度与 2018 年度接近。

2018 年度公司存货周转率较 2017 年度下降主要系 2018 年度公司新增寄售模式，导致 2018 年末存货余额较 2017 年末增加，存货周转率下降。

2020 年 1-6 月，存货周转率下降一方面系 2019 年度公司新增模具订单较上年增加 127.94%，由于模具从接收订单至最后收入确认的时间通常为半年至一年半，部分新开发产品尚未量产，所以导致 2020 年 6 月末模具存货余额上升 20.43%，存货周转率下降；另一方面，由于疫情影响，海外客户订单陆续于 2020 年二季度开始增加，上述事项导致 2020 年 1-6 月收入及成本年化金额下降及 2020 年 6 月末压铸产品存货余额上升，导致 2020 年 1-6 月存货周转率下降。

2、公司报告期存货周转率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平，同行业可比公司中，云海金属主营产品为镁合金、铝合金金属锶、镁粒子、中间合金等，2019 年度其压铸件收入仅占营业收入的 5.48%；万丰奥威主营产品为铝合金轮毂，2019 年度压铸件收入占比为 26.36%。由于云海金属及万丰奥威压铸件业务占比较小，存货周转率与公司可比性较小。

去掉云海金属及万丰奥威后，报告期内，同行业可比公司平均存货周转率分别为 4.10、4.00、3.47 和 2.95，略高于公司的存货周转率，原因如下：

模具从接收订单到收入确认时间一般为半年至一年半，所以存货周转率较低，报告期公司模具的评价周转率为 0.95。以压铸件为主的同行业可比公司中，旭升股份 2017 年度至 2019 年度模具收入占营业收入比例为 5.09%，宜安科技 2017 年度至 2019 年度模具收入占营业收入比例为 3.32%，公司报告期内模具收入占比为 8.65%，导致公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平。

此外，为了及时满足客户订单需求，公司在综合考虑产品生产周期、运输周期及其自身安全库存的情况下，生产中采取了适度备料备货的策略，同时公司寄售及中间仓模式下由于存货销售结转周期较长，也导致公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平。

综上，报告期内公司存货周转率下降且低于同行业可比公司平均水平主要系报告期内公司新增寄售模式，以及公司模具占比较高所致，存货周转率下降且低

于同行业可比公司平均水平与公司的业务模式及经营特点相符，具有合理性。

（五）结合公司报告期各类存货库龄、生产领用周期、仓储（自有仓库、寄售仓、中间仓）及存货盘点情况、下游客户对产品定制化需求变化情况、原材料价格波动及产品价格调整等情况分析说明报告期各类存货减值测试的具体情况，补充披露公司报告期各类存货跌价准备计提情况、计提比例，进一步说明公司存货跌价准备计提是否充分。

发行人补充说明及披露：

1、公司报告期各类存货跌价准备计提情况、计提比例、分产品的库龄、仓储（自有仓库、寄售仓、中间仓）及存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30				2019. 12. 31			
	期末余额	1 年以上金额	计提金额	计提比例	期末余额	1 年以上金额	计提金额	计提比例
模具	835. 20	207. 52	3. 40	0. 41%	693. 52	141. 79	-	-
铸件	1, 855. 78	175. 67	160. 18	8. 63%	1, 756. 60	153. 75	141. 17	8. 04%
其中：寄售/中间仓存货	208. 93	13. 31	4. 60	2. 20%	214. 06	5. 11	-	-
合计	2, 690. 98	383. 19	163. 58	6. 08%	2, 450. 12	295. 54	141. 17	5. 76%

（续上表）

项目	2018. 12. 31				2017. 12. 31			
	期末余额	1 年以上金额	计提金额	计提比例	期末余额	1 年以上金额	计提金额	计提比例
模具	446. 06	204. 03	20. 01	4. 49%	555. 92	47. 98	20. 01	3. 60%
铸件	1, 288. 71	90. 38	76. 25	5. 92%	1, 055. 46	49. 33	36. 39	3. 45%
其中：寄售/中间仓存货	104. 83	-	-	-	-	-	-	-
合计	1, 734. 77	294. 41	96. 26	5. 55%	1, 611. 38	97. 31	56. 39	3. 50%

2018年末、2019年末及2020年6月末，公司存放于寄售仓/中间仓的存货金额分别为104.83万元、214.06万元及208.93万元；报告期各期末已报关未出口/内销在途存货金额分别为22.19万元、11.06万元、91.55万元及148.80万元；除上述情况外，其他存货均存放在公司仓库、生产车间中。对于仓库及生产车间的存货，公司建立了较为完善的存货仓储内部控制制度且运行良好；对于寄售仓及中间仓存货由客户、第三方公司承担保管不善的责任。报告期各期末，公

公司对存货的盘点比例分别为98.62%、93.32%、87.53%及86.71%，盘点中查明呆滞不用的存货，并在财务上全额计提跌价准备。

2、结合存货库龄、生产领用周期情况对模具及压铸件存货跌价准备计提情况分析

公司结合存货库龄、生产领用周期对模具及压铸件存货跌价准备计提情况分析如下：

（1）模具

公司模具完全以销定产，由于从接收订单、投产到收入确认的周期一般为半年至一年半，所以模具1年以上的存货金额较高，符合公司生产经营情况。由于模具均有订单对应，所以一般不会存在模具出现呆滞积压的情况。报告期内对于存在个别客户未根据合同要求执行的情况，导致个别模具出现减值的，公司已经全额计提存货跌价准备。

（2）压铸件

公司压铸件主要原材料备货周期（从采购到耗用）一般为10-20天，存在部分辅料，从采购到耗用的时间可能较长，主要为价格较低、用量较小、使用频率不高的成型刀、隔板等备品备件，该部分存货由于消耗较慢，可能存在库龄较长但未形成呆滞的情况。

压铸件产品生产周期通常在1-2个月，一般模式下从库存商品产成到收入确认一般为10-40天。公司1年以上库龄压铸件存货中有部分系销售的样件，由于样件价格需等产品量产后确定，对应存货结转成本时间较晚，该部分存货虽然库龄较长，但一般不存在跌价情况。

公司定期关注存货库龄情况，对于库龄超过正常耗用周期的存货分析其库龄较长的原因，形成呆滞的，结合其可变现净值计提存货跌价准备。

3、结合下游客户对产品定制化需求变化情况、原材料价格波动及产品价格调整情况对模具及压铸件存货跌价准备计提情况分析

（1）下游客户对产品定制化需求变化对存货跌价准备计提的影响

对于压铸件产品，报告期内，除了克莱斯勒Dodge Charger的灯内支架和讴

歌TXL的KH前大灯支架存在因车型改款产品不再销售的情况外，不存在其他客户对产品需求发生改变的情况。上述两种产品停止销售时，公司对相关结存的存货已全额计提跌价准备。

对于模具，开发过程中若存在设计变更，公司会向客户单独收取费用。

(2) 原材料价格波动及产品价格调整情况对存货跌价准备计提的影响

2018年度、2019年度及2020年1-6月，公司原材料价格波动对公司压铸件毛利率影响分别为-1.30%、0.72%和1.16%，影响较小；模具原材料不存在备货情况，模具产品报价结合模具原材料市场价格报价，模具材料采购时间与模具产品定价时间间隔较短，2018年度、2019年度及2020年1-6月，模具原材料价格波动对模具毛利率影响分别为-3.59%、-2.13%和-1.70%，影响较小。

公司压铸件及模具毛利率较高，报告期内，产品价格虽存在一定波动，但未导致公司存货可变现净值低于成本的情形。

公司结合上述情况对报告期内各类存货进行跌价测试，并计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

以上楷体加粗内容，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“十四、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈公司商务部总监，获取公司与主要客户签订的合同、协议，了解公司与各客户的销售、结算模式，了解与各客户采取中间仓/寄售销售模式的原因以及是否存在同一客户同时存在两种销售模式、结算模式的情况，结合同行业上市公司情况等分析采用中间仓/寄售销售模式必要性和合理性；

2、获取公司报告期内销售收入明细表，并按照境内外分别统计不同销售模式下收入和收入占比、单价等情况，统计报告期内中间仓/寄售模式销售的产品类型、收入、销售单价，复核发行人统计相关数据的准确性；

3、获取公司报告期内的产成品发货明细表，抽查中间仓/寄售模式客户的发

货签收单据、提货单及对账单，查看寄售客户供应商系统，了解中间仓/寄售模式客户的发货频次、平均发货数量及金额、平均结转销售周期等情况，复核发行人统计相关信息的准确性；

4、获取中间仓/寄售模式客户的销售合同，检查寄售条款、信用政策、结算政策、安全库存等相关信息，分析发行人相关收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定。访谈寄售及中间仓模式相关客户，通过公开渠道查询相关信息，了解客户与发行人订立的寄售条款、信用政策、结算政策等与其提供给其他供应商的条件的差异情况；

5、计算发行人存货周转率，并与同行业可比上市公司进行比较，分析发行人存货周转率低于可比上市公司平均水平的原因及存货周转率下降的原因；

6、执行存货监盘程序，结合发行人存货库龄及仓储情况、客户对定制产品需求变化、原材料市价波动以及产品价格调整等因素评估发行人存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司与部分主要客户采取中间仓/寄售销售模式系经过商务谈判的结果，具有商业必要性；

2、公司不存在同一客户同时采用一般模式和中间仓/寄售模式的情况；

3、除 JAC 外，其他寄售/中间仓模式客户未要求发行人寄存在客户处的商品数量或金额保持在一定水平；公司寄售/中间仓模式下收入确认时点为客户自寄售仓库/中间仓领用、提货时，发行人在寄售仓、中间仓的存货未实现最终销售，公司收入确认时点符合《企业会计准则》的相关规定；

4、公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平主要受模具业务的影响，扣除模具影响后，压铸件存货周转率低于万丰奥威、云海金属系公司适度备货策略以及中间仓/寄售模式存货周转率较低的影响。存货周转率整体呈下降趋势主要系 2018 年度新增寄售模式、2020 年 1-6 月疫情导致一季度营业成本较低而 2019 年末及 2020 年 6 月末存货余额较高影响，存货周转率低于同行业可比公司平均

水平、整体呈下降趋势具有合理性；

5、发行人已补充披露报告期模具及压铸件存货跌价准备计提情况、计提比例，发行人存货跌价准备计提充分。

说明对中间仓/寄售存货的监盘情况

（一）核查程序

1、了解发行人对中间仓及寄售仓存货实物管理的内控制度，并检查了发行人在执行相关内控过程中涉及的相关单据。报告期内，发行人对中间仓及寄售仓存货管理如下：

（1）对于境外中间仓存货，发行人与仓储公司签订了仓储协议，对方承担中间仓存货管理的责任以及存货毁损丢失的损失，同时发行人定期与仓储公司结账，并委托境外销售顾问对存货进行盘点，关注存货实物数量是否与账面一致；

（2）对于境内寄售存货，发行人与客户签订仓储协议，客户承担寄售存货管理的责任以及存货毁损丢失的损失，发行人每月通过客户的供应商系统或客户发送给发行人的存货结存情况核对寄售仓存货与公司账面是否一致；

（3）对于境内中间仓存货，发行人与仓储公司签订了仓储协议，对方承担中间仓存货管理的责任以及存货毁损丢失的损失，发行人每月与仓储公司存货管理人员就库存存货数量进行核对，确认数据是否与公司账面相关存货结存数量一致。

2、在执行上述程序的基础上，结合下述程序确认发行人各期末寄售及中间仓存货数量的准确性：

境外中间仓模式开始于 2019 年，由于疫情原因，我们无法对 2019 年末及 2020 年 6 月末境外中间仓存货进行监盘，我们通过发函、检查发货单及客户提货单、检查发出商品期后确认收入情况等方式对发出商品期末数量进行确认。

境内寄售客户的供应商系统、客户发送给公司的存货结存情况可以显示位于寄售仓库尚未领用的存货类型、数量等信息，我们通过函证及检查客户供应商系统信息、发货及结算原始单据、检查发出商品期后确认收入情况等替代测试程序对寄售仓的存货进行确认。

境内中间仓模式开始于 2020 年 5 月，截止 2020 年 6 月末存放于中间仓的存货金额较小，我们结合对账单的检查、发货及提货原始单据的检查、发出商品期后确认收入情况的检查确认存货的存在及准确性。

报告期各期末通过函证及替代测试确认寄售及中间仓存货的确认情况如下：

2020 年 6 月 30 日

单位：万元

项目	账面金额	发函金额	回函确认	替代测试	核查比例
境内寄售	82.05	82.05	5.46	76.59	100.00%
境内中间仓	11.97	-	-	11.97	100.00%
境外中间仓	114.91	114.91	114.91	-	100.00%
合计	208.93	196.96	120.37	88.56	100.00%

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	账面金额	发函金额	回函确认	替代测试	核查比例
境内寄售	64.64	64.64	6.17	58.47	100.00%
境外中间仓	149.42	48.36	-	149.42	100.00%
合计	214.06	113.00	6.17	207.89	100.00%

2018 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	账面金额	发函金额	回函确认	替代测试	核查比例
境内寄售	104.83	104.83	8.55	96.28	100.00%
境外中间仓	-	-	-	-	-
合计	104.83	104.83	8.55	96.28	100.00%

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为发行人位于寄售仓库及中间仓的存货数量及金额准确。

11.关于股权激励

首轮反馈回复显示：

发行人员工持股平台睿之越总有 23 名合伙人，除实际控制人邱卓雄、陆满芬，其他 21 名合伙人认购睿之越出资份额的资金为向邱卓雄借款，合计借款金额为 583.98 万元，占睿之越整体出资额的 62.21%。

请发行人结合借款协议的主要内容、睿之越合伙份额的退出安排等，补充说明发行人实际控制人借款给睿之越其他 21 名合伙人是否存在股权代持或其他未披露利益安排，实际控制人是否为合伙人的投资收益或损失承担责任，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】

发行人补充说明：

1、睿之越出资资金来源情况

睿之越系发行人之员工持股平台，其于2017年7月以增资方式持有星源有限218.319291万元出资额，增资价格为4.3元/注册资本，转让价格系依据2017年6月末公司账面净资产值协商确定。上述投资款共计938.7731万元已实缴到位，资金来源于睿之越合伙人自有资金及向实际控制人的借款，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	自有资金出资额（万元）	实际控制人借款资金出资额（万元）
1	邱卓雄	1.7353	0.1848	1.74	-
2	张吉	195.2117	20.7943	49.94	145.27
3	王宏平	175.7015	18.7161	44.95	130.75
4	陆满芬	152.3157	16.2250	152.32	-
5	邱卓琴	136.6371	14.5549	34.96	101.68
6	龚春明	97.6168	10.3983	24.97	72.65
7	陈忠伟	19.5102	2.0783	4.99	14.52
8	王建波	19.5102	2.0783	4.99	14.52
9	张志芬	19.5102	2.0783	4.99	14.52

10	谢胜川	15.6345	1.6654	3.99	11.64
11	周刚	13.6526	1.4543	3.49	10.16
12	张辉	13.6526	1.4543	3.49	10.16
13	张臻凯	11.7149	1.2479	2.99	8.72
14	傅侠	11.7149	1.2479	2.99	8.72
15	王汉卿	9.7771	1.0415	2.50	7.28
16	高建党	7.7953	0.8304	2.00	5.80
17	梁师发	7.7953	0.8304	2.00	5.80
18	戴建红	5.8575	0.6240	1.50	4.36
19	王书芳	5.8575	0.6240	1.50	4.36
20	李占平	4.8665	0.5184	1.25	3.62
21	叶坤龙	4.8665	0.5184	1.25	3.62
22	张立辉	3.9196	0.4175	1.00	2.92
23	舒凤	3.9196	0.4175	1.00	2.92
合计		938.7731	100.0000	354.79	583.98

2017 年睿之越向发行人增资入股时，合伙人邱卓雄、陆满芬系以自有资金出资，考虑到员工一次性全部使用个人自有资金足额缴付股份认购价款具有一定困难，实际控制人邱卓雄与睿之越 21 名员工合伙人于 2017 年 7 月分别签署了《借款协议》，约定向上述对象提供借款用于认购睿之越的出资份额，合计借款金额为 583.98 万元，占睿之越整体出资额的 62.10%。上述邱卓雄、陆满芬自有资金出资及向员工提供借款出资均来源于星源有限于 2017 年 7 月向源星雄的现金分红款 3,500 万元其中部分。

上述《借款协议》中除员工合伙人个人信息、借款金额外，其他协议条款均内容一致。根据《借款协议》约定，借款金额仅用于认缴睿之越的出资额，还款日为发行人上市之日或自借款之日起五年孰早，借款利率按金融机构 1-5 年期贷款基准利率单利计算，自出借人借款之日起计息。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）其他主要股东的基本情况”之“2、睿之越”进行补充披露。

2、睿之越合伙人退伙约定

睿之越合伙份额的退出安排如下：

(1) 上市前离职则当然退伙

在公司上市前（包括但不限于公司向证券发行审核部门申请首次公开发行股票或通过被并购等方式注入上市公司），若有限合伙人与公司终止劳动关系（包括但不限于因任何原因与公司或其控股子公司解除和/或终止劳动合同，包括主动离职和被动离职，下同），则该有限合伙人被视为当然退伙。

退伙合伙人所持有的合伙企业出资额应无条件转让给执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价格为退伙合伙人原始出资额及持有期间利息（该原始出资额按银行同期贷款基准利率计算利息）之和计算。

(2) 申请首发上市或被并购上市后，非因违法犯罪或致使公司损失情形而终止劳动关系的不影响合伙人资格及权益

自公司向证券发行审核部门申请首次公开发行股票并上市或被并购上市后且在睿之越及合伙人直接或间接持有的公司股票规定的限售锁定期（且一般不得少于睿之越持有上市公司股票后的三年）内，除非有限合伙人与公司或其控制子公司终止劳动关系系因其存在前述违法犯罪、致使公司损失等不得作为合伙人资格情形所致，否则有限合伙人与公司或其控股子公司终止劳动关系，有限合伙人仍有权按照其持有的出资额比例分取利润。上述离职合伙人并不必然有权立即享有其利润分配权，而应在该等股票变现后进行利润分配。

除前述睿之越员工合伙人离职后的股份处理及股份锁定期外，其持有睿之越合伙份额及间接持有发行人股份均为正常持有，不存在影响其相应持股比例的正常持有、后续退出等权益的其他约定及安排。

上述 21 名睿之越合伙人确认，其通过自有资金与借款结合的方式参与认购睿之越的出资额系其本人真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股或变相为实际控制人邱卓雄或其他人代持股份的情形，不存在其他利益安排。同时睿之越出具承诺：“自发行人股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本企业持有的上述股份。”睿之越所持股份的锁定期与实际控制人一致，不存在实际控制人通过睿之越代持发行人股份规避锁定期限制的行为。

综上，发行人实际控制人借款给睿之越其他 21 名合伙人不存在股权代持或其他未披露利益安排，实际控制人借款合伙人出资事宜不会损害合伙人的合法权益，实际控制人未约定或存在为合伙人的投资收益或损失承担责任，不存在纠纷或潜在纠纷情形。

3、销售顾问张辉作为激励对象入伙睿之越具有合理性

基于企业发展考虑，持股平台睿之越合伙人中除 22 名发行人正式职工外，同时引入销售顾问张辉作为业务合作伙伴投资入伙，其简历及与发行人合作情况如下：

张辉，1978 年 7 月生，男，本科学历，毕业于吉林大学车辆工程专业。毕业历任上海大众汽车有限公司质量部经理、扎尼力奥托集团上海代表处采购经理、埃贝赫汽车技术（北京）有限公司运营经理、浙江美力科技股份有限公司总经理以及颖创进出口（上海）有限公司执行董事。张辉一直从事与汽车零部件相关的工作及业务，具备一定的客户资源。作为公司的销售顾问，其主要为公司开拓境内外市场，目前公司已通过张辉与美国福特公司或其一级供应商取得联系并洽谈合作事宜。公司自 2020 年起向其控制的公司上海渲舟货运代理中心支付业务开发服务费（每季度 5 万元）。截至 2020 年 6 月末公司已支付 10 万元人民币。

张辉作为合伙人进入睿之越前与发行人签署了《销售顾问聘用协议》，约定其为发行人开发客户资源。张辉作为睿之越合伙人需要遵守持股平台的相关制度，同时发行人未与其约定明确的服务期限。后于 2020 年 1 月起，张辉与发行人的销售服务关系变更为发行人与张辉控制的企业签订销售服务协议，双方按照提供的销售服务进行结算及支付服务费或服务提成。

因此，张辉作为发行人的销售顾问为发行人提供市场开拓服务，报告期内双方依法依规开展业务合作，本次通过持股平台睿之越间接投资发行人，发行人亦适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》等规定进行了股份支付处理，符合《首发业务若干问题解答》之问题 26 中关于业务伙伴持股的规定。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅睿之越出具的调查问卷、睿之越各自然人身份证明文件；

2、访谈发行人实际控制人、睿之越各自然人合伙人投资入股及入股资金来源相关情况，确认是否存在股权代持或争议纠纷情形；

3、查阅发行人员工合伙人资格管理办法关于合伙人退出相关约定；

4、查阅睿之越各自然人合伙人出资凭证、借款协议；

5、查阅销售顾问简历、发行人与销售顾问及其控制的公司签订的相关协议。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

发行人实际控制人借款给睿之越其他 21 名合伙人不存在股权代持或其他未披露利益安排，实际控制未约定或存在为合伙人的投资收益或损失承担责任，不存在纠纷或潜在纠纷情形。

（此页无正文，为宁波星源卓镁技术股份有限公司《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二次审核问询函的回复》之签字盖章页）

宁波星源卓镁技术股份有限公司



2021 年 1 月 8 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读宁波星源卓镁技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：


邱卓雄

宁波星源卓镁技术股份有限公司



（此页无正文，为安信证券股份有限公司《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二次审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 程洁琼
程洁琼

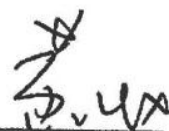
乔岩
乔岩



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读宁波星源卓镁技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：


黄炎勋



安信证券股份有限公司

2021年1月8日