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审核问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 8 月 24 日下发的《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审核问询函》（审核函〔2020〕010372 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为宁波星源卓镁技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“星源卓镁”）的申报会计师，对审核问询函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

说明：

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与招股说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

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

本审核问询函回复所用的字体：

黑体加粗	**审核问询函所列问题**
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体加粗	**涉及修改招股说明书等申请文件的内容**

目录

1.关于业务与产品 3

2.关于客户 16

4.关于合规经营 57

5.关于收入 65

6.关于境外销售 92

7.关于销量及销售单价变动 108

8.关于模具 126

9.关于主要供应商 143

10.关于成本及采购 154

11.关于毛利率 178

13.关于报告期新增股东 202

14.关于关联方及关联交易 205

17.关于应收账款 207

18.关于存货 222

19.关于经营活动现金流与收入及利润的匹配性 246

20.关于产能利用率 253

21.关于期间费用 262

22.关于现金分红 273

23.关于固定资产和在建工程 279

24.关于税费与税收优惠 289

25.关于财务规范性 298

26.关于疫情影响 311

1.关于业务与产品

申报材料显示：

（1）发行人产品主要分为镁合金压铸件和铝合金压铸件，2019 年收入占比分别为 63.8%、26.65%。报告期内铝合金压铸件业务收入占比逐年提高，但招股说明书对铝合金压铸件业务的未来定位、行业竞争状况和发展趋势以及与同行业可比公司比较情况的披露较为简略。

（2）发行人产品主要应用在汽车、电动自行车、园林机械等行业，其中 2019 年度汽车类压铸件收入占比 77.17%。公司不断开发大中型产品市场，伴随大中型产品结构占比的上升，公司主营业务毛利率存在下降的风险。

（3）在汽车轻量化发展趋势下，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还处于第一阶段。发行人产品均为定制化产品，2019 年境外销售收入占比 67.81%，发行人主要通过聘请海外行业资深销售顾问在北美、欧洲等镁合金应用较为领先的国家和地区获取客户资源，同时还存在向境外客户的境内子公司销售产品。

（4）发行人成立至今已有近 17 年，但营业收入最近三年仅为 1.1 亿元、1 亿元和 1.4 亿元,报告期内发行人收入规模较小。报告期内，发行人产能利用率分别为 77.58%、52.66%和 71.04%。

请发行人：

（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第六节“业务与技术”章节条的要求，充分披露发行人铝合金压铸件业务的未来定位、行业竞争状况和发展趋势，与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；

（2）按照汽车、电动自行车、园林机械等行业类别以及汽车领域主要车型，分析并披露报告期内发行人镁合金压铸件和铝合金压铸件的收入及其占比、单价和毛利率情况，并说明发行人产品结构发生变动的原因和合理性；量化分析发行人产品与同行业可比公司比较情况，包括但不限于产品性能、单价、技术含量、市场份额、未来市场容量等方面情况；

（3）补充披露报告期内发行人大中型产品的主要内容、销售收入及占比和毛利率情况、主要客户和获取订单情况、销售规模和未来市场容量，并量化分析对发行人主营业务毛利率的影响，充分揭示毛利率下降风险；

（4）结合汽车轻量化发展阶段、发行人镁合金和铝合金产能情况等，分析并披露“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”的主要依据，是否存在替代不及预期的风险；发行人镁合金与铝合金产品是否存在此消彼长的关系，生产线是否可以相互替代、并测算镁合金替代铝合金以及钢铁部件存在的主要瓶颈和制约因素以及涉及的固定资产减值情况，充分揭示产品替代和产能淘汰的风险；

（5）披露镁合金压铸件和铝合金压铸件的单价分为数量和重量计价的原因和合理性，报告期内二者单价变动趋势不一致的原因及合理性，是否符合行业特征；

（6）补充披露发行人与境外主要客户合作的具体业务模式和获取订单的方式，包括向境外客户的境内子公司销售产品的原因和合理性，通过整车厂商的二级供应商进行销售的合理性和可持续性，是否存在其他未披露的特殊销售模式和合作条款，与同行业可比公司和境内销售模式比较是否存在较大差异，并充分揭示发行人业务被外资压铸企业、国内汽车整车厂商附属压铸企业替代的风险;

（7）结合发行人主营业务演变、主要产品构成变化、核心技术、市场竞争策略、新增客户、在手订单等情况，分析并披露发行人收入规模较小和产能利用率较低的原因，以及募集资金投资项目的可行性和必要性，与同行业公司相比存在的比较竞争劣势是否充分披露，驱动发行人业绩增长的核心要素是否存在重大不确定性，并充分揭示相关风险。

请保荐人、发行人律师就问题（1）（3）（4）（6）（7）发表明确意见，请保荐人、申报会计师就问题（2）（5）发表明确意见。

【发行人回复】

（二）按照汽车、电动自行车、园林机械等行业类别以及汽车领域主要车型，分析并披露报告期内发行人镁合金压铸件和铝合金压铸件的收入及其占比、单价和毛利率情况，并说明发行人产品结构发生变动的原因和合理性；量化分析发行人产品与同行业可比公司比较情况，包括但不限于产品性能、单价、技术含量、市场份额、未来

市场容量等方面情况

发行人补充披露及说明：

1、分行业类别、主要车型的镁合金压铸件和铝合金压铸件的收入及其占比、单价和毛利率情况

（1）镁合金压铸件

公司镁合金压铸件主要应用于汽车领域及电动自行车领域。镁合金压铸件分行业类别及主要车型的收入及其占比、单价和毛利率情况如下：

单位：元/件（单价）；万元（收入）

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	单价	收入	毛利率	占比	单价	收入	毛利率	占比
汽车领域	29.23	2,962.43	52.14%	77.01%	34.58	8,142.96	52.00%	88.11%
其中：Dodge Charger	14.89	266.79	61.60%	6.94%	17.13	758.85	63.28%	8.21%
Explorer	54.72	1,094.53	49.28%	28.45%	56.43	2,956.21	46.53%	31.99%
Model X/S	17.32	619.39	62.37%	16.10%	25.13	2,429.04	64.34%	26.28%
A4L	51.00	616.23	44.93%	16.02%	51.20	1,707.84	39.97%	18.48%
电动自行车领域	48.15	716.81	64.03%	18.63%	51.33	910.32	64.59%	9.85%
其他	17.80	167.55	59.09%	4.36%	14.08	188.12	20.62%	2.04%
合计	30.61	3,846.78	54.66%	100.00%	34.67	9,241.40	52.61%	100.00%

（续表）

项目	2018 年度				2017 年度			
	单价	收入	毛利率	占比	单价	收入	毛利率	占比
汽车领域	25.50	6,323.05	55.71%	93.08%	29.28	7,950.77	63.58%	95.21%
其中：Dodge Charger	16.95	746.41	61.70%	10.99%	25.23	1,928.34	72.03%	23.09%
Explorer	56.09	173.07	30.28%	2.55%	56.72	6.59	39.29%	0.08%
Model X/S	22.32	3,710.38	62.51%	54.62%	28.07	4,773.53	66.25%	57.16%
A4L	51.66	1,630.87	40.66%	24.01%	51.11	1,190.92	41.18%	14.26%
电动自行车领域	122.69	114.69	68.18%	1.69%	254.87	19.55	80.42%	0.23%
其他	13.35	355.07	17.15%	5.23%	10.81	380.27	33.42%	4.55%
合计	24.66	6,792.81	53.90%	100.00%	27.22	8,350.59	62.25%	100.00%

A.单价及毛利率波动分析

镁合金压铸件单价波动分析详见本审核问询函回复之“7.关于销量及销售单价变动”之“（二）结合主要产品对应上游原材料，按照行业类别（汽车及非汽车类压铸件）、细分产品结构（不同型号规格）分层量化分析各细分产品销售价格波动原因及合理性”的相关内容。

镁合金汽车类压铸件毛利率波动分析详见本审核问询函回复之“11.关于毛利率”之“（二）结合下游应用领域行业发展及客户需求变化等，补充披露汽车类压铸件 2018 年毛利率大幅下降、非汽车类压铸件 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性”相关内容。镁合金电动自行车零部件 2018 年至 2020 年 1-6 月毛利率变动不大，2017 年度销售的镁合金电动自行车零部件主要为销售给客户 Ujet 的样件，毛利率较高。

B.分行业类别产品结构变动原因分析

报告期内，发行人镁合金压铸件不同行业收入结构变动主要体现在电动自行车行业收入占比不断上升以及汽车类压铸件收入占比不断下降，具体分析如下：

发行人 2018 年镁合金压铸件中汽车类压铸件产品收入占比小幅下降 2.13%，主要系部分车型改款及产品单价下降导致收入下滑，详见本小题回复之“C. 镁合金汽车类压铸件分车型产品结构变动原因分析”相关内容。

发行人2019年镁合金压铸件产品结构较2018年变化主要体现在汽车类压铸件收入占比下降 4.97%以及电动自行车零部件收入占比上升 8.16%，系马勒电动自行车变速器箱体于 2019 年量产，其收入规模较 2018 年大幅上升所致。

2020 年 1-6 月发行人镁合金压铸件产品中汽车类压铸件收入占比进一步下降 11.10%、电动自行车零部件收入占比进一步上升 8.78%，主要系：马勒电动自行车变速器箱体自 2019 年量产后销量稳中有升；同时受疫情影响 2020 年 1-6 月下游汽车产销量下滑导致主要客户 Sea Link 和继峰股份当期采购量有所下降。

C. 镁合金汽车类压铸件分车型产品结构变动原因分析

报告期内，发行人镁合金汽车类压铸件产品主要车型结构变化原因如下：

发行人 2018 年镁合金汽车类压铸件中，Dodge Charger 车型收入占比大幅下降 12.10%主要系 Dodge Charger 车型于 2018 年进行改款，单车配套使用 6 件产品改为 4 件产品，销量大幅下降导致，奥迪 A4L 收入占比提升 9.75%主要系 2018 年度 A4L 汽

车销量增长 42.67%，产品销量随之增长；

发行人 2019 年镁合金汽车类压铸件产品结构较 2018 年变动主要系 Model X/S 车灯散热支架收入占比大幅下降 28.34%以及 Explorer/F250 车型的车灯散热支架收入占比大幅上升 29.44%。2019 年度，Model X/S 车型销量下滑 32.94%，发行人产品销量随之减少； 发行人 Explorer/F250 车型的车灯散热支架适用于 2019 年新款车型，发行人相关产品自 2018 年 12 月量产， 2019 年销量大幅上升。

发行人 2020 年 1-6 月镁合金汽车类压铸件产品各车型收入占比均有所下降，主要系受疫情影响各车型产销量下降所致。

（2）铝合金压铸件

发行人铝合金压铸件主要应用于汽车和园林机械领域，分行业的产品收入及其占比、单价和毛利率情况如下：

单位：元/件（单价）；万元（收入）

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	单价	收入	毛利率	占比	单价	收入	毛利率	占比
汽车领域	30.02	2,045.52	50.14%	85.44%	14.55	3,035.40	51.57%	78.62%
园林机械领域	39.80	255.72	64.67%	10.68%	48.79	627.54	53.88%	16.25%
其他	13.83	92.89	33.64%	3.88%	70.55	198.10	55.90%	5.13%
合计	29.46	2,394.13	51.05%	100.00%	17.21	3,861.04	52.17%	100.00%

（续表）

项目	2018 年度				2017 年度			
	单价	收入	毛利率	占比	单价	收入	毛利率	占比
汽车领域	12.16	1,065.19	43.66%	41.51%	18.63	1,043.04	51.10%	40.90%
园林机械领域	45.39	819.99	53.18%	31.95%	45.95	765.30	57.91%	30.01%
其他	16.10	680.95	37.86%	26.54%	10.77	741.80	32.49%	29.09%
合计	17.34	2,566.14	45.16%	100.00%	18.02	2,550.14	47.73%	100.00%

A.单价及毛利率波动分析

铝合金压铸件单价波动分析详见本审核问询函回复之“7.关于销量及销售单价变动”之“（二）结合主要产品对应上游原材料，按照行业类别（汽车及非汽车类压铸件）、细分产品结构（不同型号规格）分层量化分析各细分产品销售价格波动原因及

合理性”的相关内容。

铝合金汽车类压铸件毛利率 2018 年较 2017 年下降主要原因为毛利率较高的讴歌 TLX 车型产品收入占比下降所致；铝合金汽车类压铸件毛利率 2019 年较 2018 年上升具体原因详见本审核问询函回复之“11.关于毛利率”之“（一）从上游原材料价格波动情况、产品工艺等方面，补充披露镁合金压铸件 2018 年毛利率大幅下降、铝合金压铸件 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性”相关内容；2020 年 1-6 月铝合金汽车类压铸件毛利率平稳。园林机械铝合金压铸件毛利率报告期整体波动较小，其中 2020 年 1-6 月上升系受产品结构变化影响。

B.分行业类别产品结构变动原因分析

报告期内，发行人铝合金压铸件不同行业收入结构变动主要体现在汽车类压铸件收入占比不断上升且园林机械类压铸件收入呈不断下降趋势，具体分析如下：

发行人 2018 年铝合金压铸件不同行业收入结构变化较小。

发行人 2019 年铝合金汽车类压铸件大幅上升 37.11%，主要受新产品量产所致，详见本题回复之“C. 铝合金汽车类压铸件分车型产品结构变动原因分析”相关内容。

发行人 2020 年 1-6 月铝合金汽车类压铸件上升 6.82%，主要系 2019 年量产的日产汽车脚踏板骨架、吉姆西车灯散热支架在本期销量增长所致。

C. 铝合金汽车类压铸件分车型产品结构变动原因分析

铝合金汽车类压铸件主要车型收入及其占比、单价和毛利率情况如下：

单位：元/件（单价）；万元（收入）

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	单价	收入	毛利率	占比	单价	收入	毛利率	占比
汽车领域	30.02	2,045.52	50.14%	85.44%	14.55	3,035.40	51.57%	78.62%
日产 Titan	814.31	586.30	38.21%	24.49%	915.80	239.94	36.61%	6.21%
宝马	37.11	550.32	79.90%	22.99%	43.66	560.74	81.42%	14.52%
吉姆西 Yukon	41.09	260.33	33.89%	10.87%	41.36	37.00	28.47%	0.96%
福特 Explorer/F250	29.92	195.69	47.39%	8.17%	33.91	425.45	58.95%	11.02%
凯迪拉克 ATS	8.10	153.42	20.55%	6.41%	8.34	188.42	13.10%	4.88%
广汽传祺	28.64	84.86	62.46%	3.54%	29.77	225.35	61.12%	5.84%

雪铁龙	32.13	81.44	55.11%	3.40%	32.20	213.83	50.82%	5.54%
讴歌 TLX	47.90	25.87	64.92%	1.08%	47.17	282.88	55.22%	7.33%
林肯 Continental	-	-	-	-	27.37	118.22	46.54%	3.06%

（续表）

项目	2018 年度				2017 年度			
	单价	收入	毛利率	占比	单价	收入	毛利率	占比
汽车领域	12.16	1,065.19	43.66%	41.51%	18.63	1,043.04	51.10%	40.90%
日产 Titan	-	-	-	-	-	-	-	-
宝马	181.21	30.97	72.06%	1.21%	-	-	-	-
吉姆西 Yukon	-	-	-	-	-	-	-	-
福特 Explorer/F250	27.63	31.54	39.25%	1.23%	47.70	6.13	31.62%	0.24%
凯迪拉克 ATS	-	-	-	-	7.45	1.03	-0.95%	0.04%
广汽传祺	28.49	45.83	56.48%	1.79%	-	-	-	-
雪铁龙	31.63	247.44	34.66%	9.64%	32.18	210.07	39.12%	8.24%
讴歌 TLX	45.03	291.81	60.80%	11.37%	47.63	594.85	61.90%	23.33%
林肯 Continental	28.92	83.30	46.39%	3.25%	29.41	42.35	51.50%	1.66%

发行人 2018 年铝合金汽车类压铸件产品收入结构较 2017 年变动主要体现在讴歌-TLX 车型更新，配套车灯散热支架产品销量下滑，收入占比下降 11.96%；

发行人 2019 年铝合金汽车类压铸件产品收入结构较 2018 年变动主要体现在新产品福特 Explorer/F250 车灯散热支架、日产 Titan 汽车脚踏板骨架以及宝马自动驾驶模组零部件收入占比上升，占比分别上升了 9.79%、6.21%和 13.31%；

发行人 2020 年 1-6 月铝合金汽车类压铸件产品收入结构较 2019 年变动主要体现在日产 Titan 汽车脚踏板骨架、吉姆西 Yukon 车灯散热支架收入占比分别上升 18.28%和 9.91%，原因系上述产品于 2019 年量产后收入在 2020 年 1-6 月实现爬坡式增长。

综上，报告期内发行人主要产品收入结构变化主要受新产品在报告期内逐渐量产的影响，产品收入结构变动具有合理性。

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“3、主要产品按行业、车型结构变动分析”进行补充披露。

2、量化分析发行人产品与同行业可比公司比较情况，包括但不限于产品性能、单价、技术含量、市场份额、未来市场容量等方面情况

发行人产品与同行业可比公司在产品性能、单价、技术含量、市场份额、未来市场容量等方面的比较情况如下：

公司名称	产品类别	压铸产品应用方向	2019 年度产品单价	2019 年度主要产品毛利率	市场份额	未来市场容量
万丰奥威	铝合金产品 镁合金产品 涂层加工、金属铸件、冲压零部件等	铝合金应用于汽车/摩托车轮毂；镁合金应用于动力总成、仪表盘、后提升门内板等	未披露	铝合金产品：18.64% 镁合金产品：18.62%	其镁合金业务占北美市场份额 65%	中国汽车领域镁合金压铸市场 2030 年预计市场容量约为 508.58 万吨； 中国汽车领域铝合金压铸市场 2030 年预计市场容量约为 3,955.63 万吨
丰华股份	镁合金类产品 铝合金类产品	应用于方向盘	45.93 元/件	镁合金类产品：14.31% 铝合金类产品：1.00%	-	
宜安科技	液态金属 生物可降解医用镁合金 镁铝合金汽车产品	应用于电脑外壳等 3C 产品，汽车门锁扣、转向系统、车中控娱乐导航系统	13.02 元/件	铝制品：19.46% 镁制品：17.58%	-	
云海金属	镁合金原材料 铝合金原材料 金属锶、压铸件、中间合金、空调扁管等	应用于方向盘、仪表盘、座椅、中控台	13,313.44 元/吨（原材料）	镁合金原材料：17.75% 铝合金原材料：7.34%	-	
旭升股份	铝压铸件	应用于新能源汽车变速系统、传动系统、电池系统、悬挂系统等	68.80 元/件	铝压铸件：33.53%	-	
爱柯迪	铝合金精密压铸件	应用于汽车雨刮系统、汽车传动系统、汽车转向系统、汽车发动机系统、汽车制动系统	15.83 元/件	铝合金精密压铸件：32.54%	-	
星源卓镁	镁合金产品 铝合金产品	应用于汽车车灯、座椅扶手结构件、扬声器壳体、脚踏板骨架、电动自行车	镁合金产品:34.67 元/件； 铝合金产品:17.21 元/件	镁合金产品：52.61% 铝合金产品：52.17%	镁合金产品出口占比 2.89%	

注：1、中国汽车领域镁合金/铝合金压铸市场 2030 年预计市场容量=预计单车使用量*预计汽车销量；预计单车使用量以《节能与新能源汽车技术

路线图》估算，预计 2030 年单车用镁量和用铝量分别达到 45 千克、350 千克。预计 2030 年汽车销售数量以 2019 年汽车销量为基数、2011 至 2019 年汽车销量复合增长率测算；

2、公司主营业务收入主要来源于镁合金压铸件，且以出口销售为主。镁合金压铸行业市场规模尚无权威统计数据，从镁合金产品出口情况看，中国有色金属工会镁业分会所属中国镁业网显示 2019 年中国镁合金产品出口金额为 31,047 万美元，公司 2019 年镁合金产品出口销售金额为 6,167.19 万元，按 2019 年平均汇率 6.88 测算，公司镁合金产品出口占出口总额的比例约为 2.89%。

同行业可比公司的压铸件业务中除宜安科技部分产品应用于 3C 领域，其他公司的主要产品均应用于汽车领域。汽车零部件种类繁多，压铸产品大多为非标准定制化产品，各可比公司压铸件在各汽车上使用的部位差异较大，因此产品性能、单价、技术含量等方面不具备可比性。同行业可比公司中万丰奥威收购的加拿大镁瑞丁镁合金业务占北美市场的 65%，其他公司未披露其市场份额。铝合金和镁合金均是优质的汽车轻量化材料，以 2030 年预计汽车销量及单车用镁/铝量测算，中国汽车领域镁合金压铸市场未来市场容量约为 508.58 万吨、铝合金压铸市场未来市场容量约为 3,955.63 万吨，未来市场空间较大。

（五）披露镁合金压铸件和铝合金压铸件的单价分为数量和重量计价的原因和合理性，报告期内二者单价变动趋势不一致的原因及合理性，是否符合行业特征。

发行人补充披露：

由于公司产品均属定制化产品，且品种较多，不同品种的规格差异较大，单件产品售价差异较大。公司产品定价及结算均以数量（件）作为基础，而公司收入规模较小，报告期内产品结构的变动对单位数量的平均单价影响较大，为了更好的分析单价的变化，补充披露了按重量统计的销售价格。

按数量（件）与按重量（kg）的单价均与单件重量相关，单件平均重量受产品结构影响而波动。公司的产品定价方式为成本加成结合市场报价方式，报价组成包括材料费用、加工费用（包含压铸、精加工、切边整形、精修抛光、震动研磨等）、包装费用、管理费用及利润等。其中材料费用是其重要组成部分，通常情况下单件平均重量越重，单件价格越大，因此如无大幅调价及特殊因素，单件价格与单件重量一般呈同向变动。

对于单位重量价格，一般情况下，小规格的产品加工精度要求较高，产品重量越轻，单位重量所耗用的人工制造费用越大，单位重量的售价越高，因此如无大幅调价及特殊因素，单位重量价格与单件重量一般呈反向变动；但由于不同产品形状和加工精度差异较大，因此单位重量价格与产品单重之间无明显的线性匹配关系。

镁合金压铸件按数量（件）与按重量（kg）的单价变动及两者变动趋势差异分析：

产品类别名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价/单重	增长率	单价/单重	增长率	单价/单重	增长率	单价/单重
镁合金压铸件（元/件）	30.61	-11.69%	34.67	40.59%	24.66	-9.41%	27.22
镁合金压铸件（kg/件）	0.31	-14.07%	0.36	50.91%	0.24	16.89%	0.20
镁合金压铸件（元/kg）	98.69	2.75%	96.05	-6.84%	103.10	-22.50%	133.03

由上表可见，报告期内单件价格与单件平均重量总体呈同向变动，单位重量价格与单件平均重量总体呈反向变动，符合公司生产经营实际情况。其中 2018 年度，镁合金压铸件产品平均重量上升，而单件价格较上年下降 9.41%，主要受中美贸易摩擦、

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导致镁合金产品对应售价降低较多。

铝合金压铸件按数量（件）与按重量（kg）的单价变动及两者变动趋势差异分析：

产品类别名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价/单重	增长率	单价/单重	增长率	单价/单重	增长率	单价/单重
铝合金压铸件（元/件）	29.46	71.18%	17.21	-0.75%	17.34	-3.77%	18.02
铝合金压铸（kg/件）	0.29	31.93%	0.22	-16.06%	0.26	-14.38%	0.31
铝合金压铸件（元/kg）	101.17	29.76%	77.97	18.24%	65.94	12.40%	58.67

由于个别项目不符合上述按数量（件）与按重量（kg）的单价与单件重量变动的一般规律，导致 2020 年 1-6 月铝合金压铸件单位重量与单件平均重量呈正向变动，具体因素如下：

受托加工业务：2019 年公司发生偶发性受托加工业务 303.46 万元，因该业务由客户提供原材料，因此产品单价不含材料成本。

安波福试制样品:销售给该客户的产品中存在较多试制样品，该类样品为宝马品牌汽车自动驾驶系统高清洁度铝合金产品，产品开发难度较大，因此该项目产品的附加值远高于其他产品。

上海柳清复合材料有限公司医疗器械压缩机外壳产品：该产品虽然单件重量较低但其加工工艺相对简单，因此不符合单件重量越小，单位重量的售价越高的趋势。

剔除上述特殊因素后，铝合金压铸件单件价格与单件平均重量呈同向变动，单位重量与单件平均重量呈反向变动，符合公司生产经营实际情况，具体情况如下

产品类别名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价/单重	增长率	单价/单重	增长率	单价/单重	增长率	单价/单重
铝合金压铸件（元/件）	25.16	31.05%	19.20	-5.89%	20.40	-21.73%	26.06
铝合金压铸件（kg/件）	0.29	31.19%	0.22	-18.18%	0.27	-24.57%	0.36
铝合金压铸件（元/kg）	85.45	-0.10%	85.54	15.02%	74.37	3.77%	71.67

经查询，同行业可比公司未分别披露按数量和重量计价的单价，不具有可比性。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产和销售情况”之“3、主要产品价格及变化情况”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取并复核发行人报告期内收入成本明细表，并按照行业类别以及汽车领域主要车型统计其收入及占比、单价和毛利率情况，结合产品结构等分析各类产品单价及毛利率波动原因；

2、访谈发行人商务总监，查询发行人产品对应的车型产销情况、新产品量产情况，了解了解主要产品报告期收入波动的原因，查询同行业可比公司信息，对比主要产品的差异性；

3、根据公司产品特点、报价模式、产品平均重量，特殊项目的性质、研发难度、加工工艺等，分析报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动原因，并分析两者变动趋势存在较大差异的原因及合理性；

4、查询了同行业可比公司按数量和重量计价的单价的匹配关系情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人产品单价的波动、毛利率的波动主要受产品结构、贸易摩擦、下游产品改型等影响，发行人主要产品结构发生变动主要受产品应用终端产品市场影响，具有合理性；

2、公司报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动合理，两者变动趋势存在较大差异原因具有合理性，符合公司生产经营实际情况。

2.关于客户

申报材料显示：

（1）发行人前五大客户报告期实现收入合计占当期营业收入的比例分别为 85.48%、76.62%及 76.95%，客户集中度较高。前五大客户以海外客户为主，均为公司非关联方，主要包括 Sea Link International IRB, Inc.（Sea Link），Aptiv Services Poland S.A.、Atlant Metal LLC、The Toro Company、Sanshin （Malaysia） Sdn. Bhd 及宁波继峰汽车零部件股份有限公司、马勒电驱动（太仓）有限公司等，较为稳定。

（2）公司报告期对 Sea Link 的销售收入占营业收入的比例分别为 65.68%、50.83%、51.14%。Sea Link 是北美地区汽车车灯零部件和组件供应商，为多家汽车一级供应商配套提供汽车车灯相关产品，其境内子公司赛联工业零部件（上海）有限公司、赛联压铸（昆山）有限公司主要从事铝合金精密铸件及模具、镁合金精密铸件及模具业务，与发行人主要业务重合，2016 年 3 月，Sea Link 被投资机构 New Water Capital 控股收购。

（3）报告期前五大客户中，马勒电驱动（太仓）有限公司、Aptiv Services Poland S.A.为 2019 年新增前五大客户，上海柳清复合材料有限公司 2018 年退出前五大客户，The Toro Company、Sanshin （Malaysia）Sdn. Bhd2019 年退出前五大客户。

请发行人补充披露：

（1）主要客户的基本情况，包括但不限于所在国家或地区、主营业务、主要下游客户（如为汽车行业的说明终端客户对应主要汽车品牌）、业务规模和市场地位、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、客户获取途径，是否与主要客户存在长期合作协议，如是，披露主要协议内容、相关定价依据及价格公允性、违约责任条款的约定、未来续期安排等主要内容；说明该等客户与发行人关联方是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职；

（2）报告期客户集中度较高的原因及合理性，结合与同行业可比公司比较情况说明公司客户集中度及第一大客户收入占比是否符合行业特性。发行人对 Sea Link 是否存在重大依赖，结合 Sea Link 在其所属行业中的地位与经营状况、镁合金及铝合金压铸件业务拓展计划、2016 年被财务投资者收购后对其股权稳定性的影响以及与 Sea

Link 历年合作（梳理下历年定价、销量情况等）中是否存在导致对发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形等情况，分析说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险，如是，请充分揭示相关风险；

（3）结合发行人与 Sea Link 及其子公司的主要合作模式、销售合同的主要条款、主要销售产品的定价方式、发货及结算模式等分析说明发行人是否为 Sea Link 的外协供应商；

（4）结合报告期内对 Sea Link 的销售收入对应汽车应用品牌及车型的产销情况，披露发行人对 Sea Link 的销售收入与相应下游汽车产销量是否匹配，对福特 Explorer 的销售收入增长较快、对特斯拉 Model X/S 的销售收入逐年下降的原因及合理性；

（5）公司主要客户中报告期各期新增及退出客户的情况，包括但不限于名称、发行人向其销售的主要产品及定价公允性、涉及销售收入金额及占比、与发行人合作起始时间、合作方式，新增客户的获取方式、退出客户的退出原因，是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款；

（6）报告期各期发行人向主要客户销售产品及单价、毛利率水平、定价政策及结算政策等，并分析说明相同客户各报告期差异情况、原因和合理性，同类型产品向不同客户的销售价格、毛利率、定价政策及结算政策是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性；

（7）公司境外销售出口国同类产品的竞争格局，是否对发行人产品存在较强替代性，发行人对境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的具体区别。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求对发行人客户集中度较高合理性、客户稳定性和业务持续性进行充分核查。

【发行人回复】

（一）主要客户的基本情况，包括但不限于所在国家或地区、主营业务、主要下游客户（如为汽车行业的说明终端客户对应主要汽车品牌）、业务规模和市场地位、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、客户获取途径，是否与主要客户存在长期合作协议，如是，披露主要协议内容、相关定价依据及价格公允性、违约

责任条款的约定、未来续期安排等主要内容；说明该等客户与发行人关联方是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职

发行人补充披露：

报告期内，公司主要客户的基本情况如下：

（1）Sea Link International, Inc.

Sea Link 是一家汽车车灯零部件和组件生产和供应商，行政办公地点位于美国佛罗里达州，主要经营以树脂、钢铁、铝合金和镁合金为原材料的冲压件、压铸件、塑料件的研发、生产与销售以及表面喷涂、组装等业务。Sea Link 主要客户包括 Magna、Valeo、Automotive Lighting、Varroc、Hella、Stanley Electric、Flex-N-Gate 等世界知名汽车一级配套供应商，终端客户品牌包括特斯拉、克莱斯勒、林肯、福特、宝马、奔驰等。2017 年至 2019 年，Sea Link 营业收入约为 4,350 万美元、4,670 万美元、5,390 万美元。Sea Link 是最早为北美汽车车灯市场提供镁合金压铸产品的供应商之一。

公司与 Sea Link 相识于 2012 年。彼时 Sea Link 在中国寻找合适的镁合金压铸产品供应商并通过网络联系公司。经过充分的技术沟通与实地考察，公司取得 Sea Link 的首个项目订单（克莱斯勒 Dodge Charger 项目），该项目产品于 2014 年进入量产阶段。公司镁合金压铸产品研发生产能力获得 Sea Link 的充分认可，为后续长期合作奠定坚实的基础。2019 年度，Sea Link 向公司的采购金额约占其全年采购总额的 54.65%，公司为其镁合金压铸产品的独家供应商。

公司与 Sea Link 签署了长期合作协议，具体情况如下：

序号	项目	主要内容
1	交易概要	星源卓镁同意向 Sea Link 提供镁合金压铸、铝合金压铸以及对应的产品精加工服务。 在镁合金压铸件业务方面，Sea Link 同意向星源卓镁确保提供 100%的报价机会。
2	期限及未来续期安排	协议有效期五年，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。
3	定价依据及价格公允性	在协议有效期间内，产品的历史定价不能改变。协议未对新产品的定价作出明确约定，新产品定价以供应商报价及商业谈判协商确定。
4	非竞争条款	供货方与购买方就汽车前灯市场内的所有产品达成非竞争条款。在协议有效期内以及协议终止后的六个月内，供货方不得在汽车前灯市场

		与购买方形成直接竞争，附件所列客户清单为购买方的直接客户，供货方不得超过购买方直接与前述客户进行汽车前灯业务的合作。 购买方可能会为供货方提供除汽车前灯市场以外的商业机会。在购买方已经提供此新项目合作机会的前提下，供货方不能越过购买方去直接跟其客户进行商务接洽。 此非竞争条款仅适用于汽车前灯产品。供货方可以与附件客户进行非汽车前灯产品的其他任何商业交易。
5	违约责任条款	根据协议，在购买方合理管控范围内，下列任何一项或多项事件将构成购买方违约：购买方未履约、购买方破产、购买方停止或逐步停止其主营业务、未遵照违约通知书和供货方补救权利条款就撤走生产产品。 供货方在购买方违约发生 5 个工作日内向购买方提出违约通知书。对于任何购买方违约事件，如果购买方不能在供货方违约通知书发出 30 天内采取补救措施，供货方将有权强制执行长期供货协议的条款，或者有权利终止此协议。 根据协议，下列任何一项或多项都将构成供货方违约事件：违反非竞争性条款、不能交付、接受或完成订单、不能根据长期供货协议规定的条件和条款提供满足性能标准的产品或辅助设备或服务、无偿债能力。 购买方在供货方违约发生 5 个工作日内向供货方提出违约通知书。对于任何供货方违约事件，如果供货方不能在购买方违约通知书发出 60 天内采取补救措施，购买方将有权强制执行长期供货协议的条款，或者有权利终止此协议。
6	签署日期	2018 年 4 月 2 日

Sea Link 与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在 Sea Link 拥有权益或任职。

（2）宁波继峰汽车零部件股份有限公司

宁波继峰汽车零部件股份有限公司（以下简称“继峰股份”）位于中国浙江省宁波市，是一家专业从事汽车内饰部件和系统、道路车辆、非道路车辆悬挂驾驶座椅和乘客座椅的开发和生产的全球性汽车零部件供应商。继峰股份的主要客户涵盖中级、高级及顶级汽车制造商和汽车零部件供应商；其中，座椅头枕的终端客户有奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒等。2017 年至 2019 年，继峰股份的营业收入分别为 19.02 亿元、21.51 亿元、180.01 亿元。继峰股份已发展成为国内少数能同时为欧系、美系、日系、自主品牌等整车生产厂家提供配套的汽车零部件供应商。

继峰股份与公司的合作始于 2015 年。继峰股份为寻找合适的镁合金压铸产品供应商询价数家供应商，经商业伙伴推荐，继峰股份与公司洽谈镁合金汽车座椅扶手结构件开发事宜，公司以优秀的产品研发能力以及区位优势赢取业务机会。继峰股份向

公司采购金额约占其采购总额 1%（不含其控股收购的境外公司涉及的采购额）。

继峰股份（甲方）与星源卓镁（乙方）签署了《采购总合同》，具体情况如下：

序号	项目	主要内容
1	交易概要	鉴于甲方选择乙方作为供应商，乙方愿意为甲方配套生产零部件或原材料。本合同所涵盖的产品包括所有甲方以订单的形式向乙方订购的产品。甲方采购的产品图号、名称、数量和交付期限按甲方采购订单所列要求。
2	定价依据及价格公允性	产品供货价格以甲乙双方正式签订的《价格协议书》为准。
3	违约责任条款	有下述情况之一的，甲方有权解除或部分解除本合同，且不对乙方承担法律责任：a）乙方拒绝接受或违反本合同的任何条款；b）乙方未能及时提供任何一份订单所涉的产品或服务，经催告仍未能在合理的期限内提供；c)乙方的工作在甲方要求的期限内无明显进展，可能导致甲方延期交付；乙方交付的产品连续三批未达到规定质量要求。
4	协议有效期	本合同期限为 1 年，即自 2015 年 3 月 25 日起至 2016 年 3 月 25 日止。
5	未来续期安排	考虑到双方合作的长期性和稳定性，在本合同期满前一个月内，如合同任何一方没有书面提出终止本合同的要求，则本合同自动延长至下一年度。同样，在延长后的下一年度期满前一个月内，如合同任何一方没有书面提出终止合同的要求，则本合同自动延长至再下一年度，但无论如何，本合同的最长期限不超过六年。

继峰股份与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在继峰股份拥有权益或任职。

（3）马勒电驱动（太仓）有限公司

马勒电驱动（太仓）有限公司（以下简称“马勒太仓”）位于江苏太仓市，主营业务为生产汽车发电机、起动机、直流电机、交流电机及其他汽车电器产品、汽车关键零部件制造及关键技术研发，主要客户为通用汽车公司、斯巴鲁汽车公司等。马勒太仓为马勒集团子公司，隶属于集团汽车电子与机电一体化事业部。马勒集团是全球汽车零部件供应商，销售规模约 120 亿欧元。

马勒太仓与公司于 2017 年开始合作，为公司主动开发的客户，公司为其研发生产电动自行车变速器壳体。公司为马勒太仓第五大供应商。

马勒太仓（买方）与星源卓镁（卖方）签署了《采购协议》，具体情况如下：

序号	项目	主要内容
1	交易概要	卖方销售买方生产需要的产品。
2	定价依据及价	每年度产品的价格将作为本协议的附件；卖方供货的产品价格须符合

	格公允性	附件的价格表
3	违约责任条款	如果在协议期满前违反了本协议中的条款，任何一方可提前 6 个月书面通知其他两方废除本协议。 协议期满前，以下情况中的买方可在提前90天书面通知卖方后单方面废除协议：卖方不再有竞争力；卖方违反本协议中的条款，特别是关于价格，质量和交期的条款。
4	协议有效期	本协议从2018年10月25日起开始生效，有效期3年。
5	未来续期安排	未约定。

马勒太仓与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在马勒太仓拥有权益或任职。

（4）Aptiv Services Poland S.A.

APTIV PLC（以下简称“安波福”）是一家致力于为未来移动出行开发技术及解决方案的全球性科技上市公司，Aptiv Services Poland S.A.为安波福子公司。安波福主要客户包括通用汽车公司、大众集团、菲亚特克莱斯勒汽车公司、福特汽车公司等。安波福总部位于柏林，是世界上知名的汽车零部件制造商之一，2019 年度销售收入约为143.47亿美元。

安波福经海外销售顾问推荐自2018年开始与公司合作，公司为其开发生产自动驾驶模组零部件及软模。安波福向公司采购金额占其采购总额比例极小。安波福未与公司签署长期合作协议。

安波福与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在安波福拥有权益或任职。

（5）Atlant Metal LLC

Atlant Metal LLC（以下简称“Atlant”）位于乌兹别克斯坦塔什干市，主要生产供暖散热片，主要客户位于乌兹别克斯坦。Atlant2019 年度销售收入规模约为8,000万美金，是乌兹别克斯知名的压铸生产企业。

2012年，Atlant 工作人员在中国寻找供暖散热片模具供应商，经其商业伙伴推荐与公司开展合作。Atlant 向公司采购的产品为商品模具，采购金额约占其采购总额的14%，双方以签署单副模具合同形式开展合作，未签署长期合作协议。

Atlant 与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在 Atlant

拥有权益或任职。

（6）The Toro Company

Toro位于美国明尼苏达州，为美国上市公司，主要设计并生产应用于草坪维护、景观照明、冰雪处理、农业劳作等领域的相关产品，主要客户包括全球范围内的经销商、分销商以及政府客户、大型零售商等。Toro 2019年度销售收入约为31.38亿美元。

2007年，Toro通过贸易商介绍与公司开展合作。Toro向公司采购金额占其采购总额的比例极小，Toro未与公司签署长期合作协议。

Toro与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在Toro拥有权益或任职。

（7）Sanshin （Malaysia） Sdn. Bhd

Sanshin （Malaysia） Sdn. Bhd（以下简称“Sanshin”）位于马来西亚，主营业务为调谐器、汽车音响及相关电子零部件的制造和组装，主要客户为PSS Belgium、Japan Air Solution、 Panasonic Malaysia，终端汽车品牌包括雪铁龙等。

2013年，PSS Belgium（其主营业务为音响设备的生产制造）在中国寻找压铸件供应商，通过网络与公司结识并达成合作意向，公司经PSS Belgium指定向Sanshin供货。公司为Sanshin压铸件产品的第一大供应商，Sanshin与公司未签定长期合作协议。

Sanshin与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在Sanshin拥有权益或任职。

（8）JAC Products, Inc.

JAC Products, Inc.（以下简称“JAC”）位于美国密歇根州，是一家车顶行李架和相关配件供应商，主要客户包括日产汽车公司、通用汽车公司、福特汽车公司、本田汽车公司、丰田汽车公司等。

JAC为星源卓镁海外销售顾问推荐的客户，于2019年开始合作。JAC为全球车顶行李架领域最大的供应商之一，其未提供向公司的采购占比。JAC与公司未签定长期

合作协议。

JAC 与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在 JAC 拥有权益或任职。

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。

（二）报告期客户集中度较高的原因及合理性，结合与同行业可比公司比较情况说明公司客户集中度及第一大客户收入占比是否符合行业特性。发行人对 Sea Link 是否存在重大依赖，结合 Sea Link 在其所属行业中的地位与经营状况、镁合金及铝合金压铸件业务拓展计划、2016 年被财务投资者收购后对其股权稳定性的影响以及与 Sea Link 历年合作（梳理下历年定价、销量情况等）中是否存在导致对发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形等情况，分析说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险，如是，请充分揭示相关风险

发行人补充披露：

1、客户集中度较高的合理性

（1）公司客户集中度较高的原因

报告期内，公司前五大客户收入占比分别为 85.48%、76.62%、76.95%和 72.89%，客户集中度较高。公司客户集中度较高主要与下游汽车行业特征、镁合金压铸行业的发展现状以及公司所处发展阶段相关，具体情况如下：

①符合镁合金压铸行业的发展现状

公司主要业务收入源自镁合金业务。公司报告期内前五大客户中镁合金收入分别为 7,917.49 万元、6,282.48 万元、8,568.77 万元、3,098.25 万元，占营业收入比例分别为 67.07%、59.25%、58.29%、44.27%，公司客户集中度较高主要受镁合金压铸业务的影响。

镁合金是汽车轻量化新材料，其压铸产品多应用于汽车行业，与钢铁、塑料、铝合金等相对传统的材料相比，镁合金在汽车零部件方面的应用仍处于从导入期向成长

期过渡的发展阶段。受早期镁合金金属特性以及价格经济性较低的制约，镁合金应用的脚步较为缓慢，汽车单车用镁量整体水平较低且主要应用于知名品牌的高端车型上。目前用量较多的品牌包括特斯拉、宝马、奔驰、克莱斯勒、福特、通用、奥迪等。公司客户集中度较高符合镁合金压铸行业应用的发展现状。

②新能源汽车市场集中度较高

公司汽车零部件产品除应用于燃油汽车高端车型以外，还主要应用于新能源汽车。新能源汽车系新兴领域，虽然其市场规模增幅较快，但行业竞争者主要由以特斯拉为代表的知名新能源汽车品牌为主。2019 年，全球新能源汽车总销量 2,209,831 辆，其中全球前五大新能源乘用车占比 46.34%，特斯拉销量全球排名第一。因此，部分新能源汽车产业链零部件供应商也相应体现出客户集中度较高的特征。

2019 年全球前五大新能源乘用车销量排名

排名	品牌	销量（辆）	占全球总销量的比例（%）
1	特斯拉	367,820	16.64
2	比亚迪	229,506	10.39
3	北汽新能源	160,251	7.25
4	上汽	137,666	6.23
5	宝马	128,883	5.83
合计		1,024,126	46.34

报告期内，公司新能源汽车领域收入规模分别为 4,775.10 万元、3,718.95 万元、2,527.76 万元、630.21 万元，占同期营业收入的比重分别为 40.45%、35.08%、17.20%和 9.00%，2017-2018 年度收入占比较高。

③市场需求及公司战略在特定阶段形成的结果

北美地区一直重视镁合金在汽车行业的发展。为加快镁合金应用，2004 年 6 月，美国、加拿大的相关机构共同设立了一项汽车用镁合金中长期研究计划，以美国克莱斯勒、福特、通用三大汽车公司为主体，联合各大政府部门、零部件供应商、大学及科研机构共同参与。因此北美地区的镁合金应用发展全球领先，市场需求量较高。为提升公司镁合金的研发实力，积累先进的项目经验，公司战略选择与在北美地区同多家世界知名汽车零部件一级供应商合作数年的 Sea Link 建立长期、稳定的合作伙伴

关系并与其签署了《长期供货协议》。在当时产能有限的情况下，公司优先满足 Sea Link 生产需求，公司产品目前已成功应用于新能源汽车特斯拉 Model S/X 车型以及福特、克莱斯勒、讴歌等知名品牌的高端车型。因此，对第一大客户 Sea Link 的销售收入占比较高是镁合金市场需求以及公司所处发展阶段的战略选择的共同结果。随着公司的经营水平日益提升、产能逐渐扩大，目前公司已将发展重心逐渐转移至新客户。

④公司经营策略注重优质项目的选择

公司作为具有较强研发实力但产能规模较小的一体化服务企业，发展初期将项目质量作为承接项目的主要标准，力图在现有产能的基础上充分实现企业盈利水平的最大化。Sea Link 为公司重点培育的客户，其产品研发项目具有研发难度高、产品批量大、应用车型知名度高等特点，符合公司项目质量优先的经营策略。因此，客户集中度较高系公司在快速发展初期以项目质量优先的经营策略的体现。

（2）公司客户集中度高及第一大客户收入占比较高符合行业特性

2017-2019 年，同行业可比公司前五大客户及第一大客户收入占比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	前五大客户收入占比（%）	第一大客户收入占比（%）	前五大客户收入占比（%）	第一大客户收入占比（%）	前五大客户收入占比（%）	第一大客户收入占比（%）	前五大客户收入占比（%）	第一大客户收入占比（%）
万丰奥威	-	-	25.28	6.76	28.31	8.15	26.24	8.83
丰华股份	-	-	90.07	-	74.55	-	77.12	-
宜安科技	-	-	47.26	18.41	44.01	15.45	39.55	15.84
云海金属	-	-	10.55	2.75	14.26	4.19	13.72	3.78
旭升股份	-	-	70.78	53.69	73.75	61.08	74.64	56.46
爱柯迪	52.40	15.11	47.62	16.37	61.78	18.65	64.34	-
平均值	52.40	15.11	48.59	19.60	49.44	21.50	49.27	21.23
星源卓镁	72.89	32.80	76.95	51.14	76.62	50.83	85.48	65.68

注：除爱柯迪外，其他可比公司 2020 年半年度报告未披露前五大客户收入占比

及第一大客户收入占比情况。

同行业可比公司中云海金属 2019 年度压铸件业务收入占比为 5.48%，原材料镁合金和铝合金的合计收入占比为 75.14%，原材料销售的直接客户为与发行人类似的加工厂商，因此客户集中度较低；万丰奥威 2019 年度营业收入 107.87 亿元，其中镁合金压铸产品收入占比为 26.36%，汽车/摩托车轮毂业务收入占比 57.37%，由于万丰奥威收入规模较大，因此客户集中度相对较低。剔除云海金属和万丰奥威影响后，其他可比公司前五大客户的收入占比平均值为 63.91%、63.52%、63.93%，前五大客户集中度较高。

另一方面，前五大客户集中度及第一大客户收入占比与企业经营规模密切相关。一般情况下，经营规模越小，客户集中度和大客户收入占比越高。同行业可比公司中收入规模最小的为丰华股份，其客户集中度最高；其次是旭升股份和宜安科技，旭升股份的客户集中度及第一大客户收入占比均较高，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，因此客户集中度相对较低。

综上，结合公司产品主要应用领域、经营规模等因素，对比同行业可比公司相关情况，公司客户集中度及第一大客户收入占比较高符合行业特征。

2、业务的稳定性和持续性

报告期内,公司对第一大客户 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%，占比较高。公司与 Sea Link 合作关系的稳定性直接影响公司整体业务的稳定性和持续性。

Sea Link 成立于 1992 年,注册资本为 370 万美元,办公地点位于美国佛罗里达州，是一家汽车车灯零部件和组件生产和供应商，主要经营以树脂、钢铁、铝合金和镁合金为原材料的冲压件、压铸件、塑料件的研发、生产与销售以及表面喷涂、组装等业务。

（1）公司与 Sea Link 的合作历史

公司与 Sea Link 的合作始于 2012 年。Sea Link 自成立以来即从事与汽车车灯零部件相关的业务，经过多年积累与北美地区知名的汽车零部件一级供应商保持良好的合作关系。随着汽车轻量化以及 LED 车灯的发展，其客户提出了镁合金汽车车灯散

热支架的需求，并寻找合适的供应商。Sea Link 当时拥有铝合金车灯散热支架的生产能力，基于铝合金、镁合金均是汽车轻量化的优质材料，同时镁合金拥有较好的散热功能，Sea Link 有意开拓镁合金车灯散热支架市场，因此在国内寻找合适的镁合金压铸产品供应商。Sea Link 通过网络平台主动联系公司，在经过充分的技术沟通、实地考察和商务谈判后,公司取得 Sea Link 的首个项目订单(克莱斯勒 Dodge Charger 项目）。

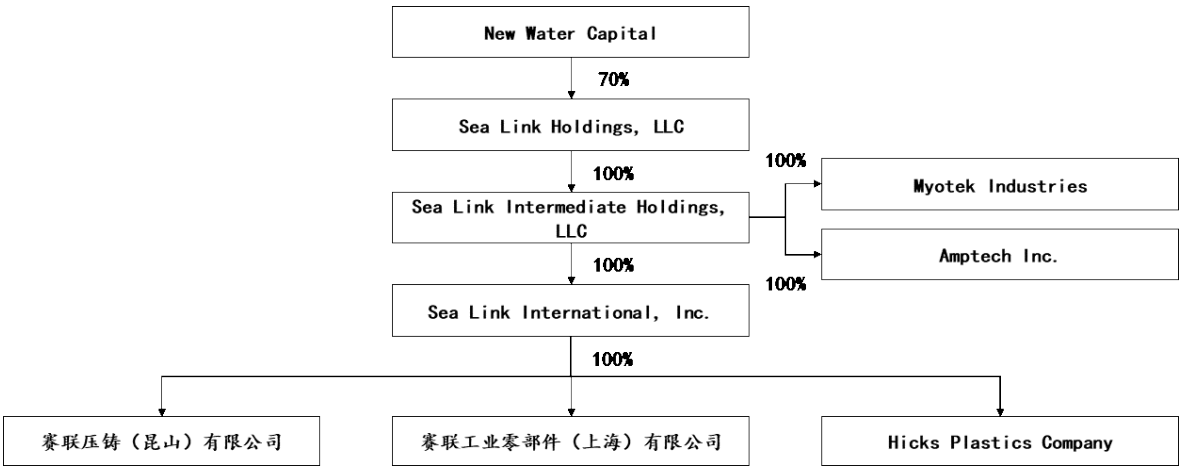
（2）Sea Link 自身业务发展的稳定性及可持续性

①Sea Link 的市场地位及经营情况

Sea Link 是一家专注于汽车车灯零部件产品的供应商，目前主要的客户包括 Magna、 Valeo、 Automotive Lighting、 Varroc、 Hella、 Stanley Electric、 Flex-N-Gate 等多家世界知名汽车一级配套供应商，终端客户品牌包括特斯拉、克莱斯勒、林肯、福特、宝马、奔驰等。Sea Link 是最早为北美汽车车灯市场提供镁合金压铸产品的供应商之一。近三年，Sea Link 营业收入约为 4,350 万美元、4,670 万美元、5,390 万美元，保持稳定增长。

②Sea Link 的股权变化情况

截至目前，Sea Link 的股权结构如下：



2016 年 3 月，Sea Link 经投资机构 New Water Capital 控股收购。New Water Capital 为一家具有 40 余成功投资案例的北美地区专业投资机构。近年来,New Water Capital 相继收购四家汽车车灯领域供应商，致力于打造具有影响力的汽车车灯供应

平台，相关收购事件如下：

序号	时间	事件
1	2016 年 3 月	收购 Sea Link：Sea Link 是最早为北美汽车车灯市场提供镁合金压铸产品的供应商之一。
2	2017 年 10 月	收购 Myotek Industries：Myotek Industries 为领先的交通 LED 照明设计、制造商和供应商，为多家汽车制造商和其他汽车制造商提供汽车前照灯。
3	2018 年 11 月	收购 Amptech Inc：Amptech Inc 为领先的电子和电气组件制造商，主要为汽车、公用事业及其他工业终端市场客户设计和制造电路板及其他电子组件。
4	2019 年 8 月	收购 Hicks Plastics Company：Hicks Plastics Company 是领先的注塑和金属汽车前照灯组件二级供应商。

New Water Capital 控股收购 Sea Link 后，对其经营业务进行了重整，并委派了首席执行官、财务总监、销售副总裁等多名高级管理人员参与 Sea Link 的日常经营，New Water Capital 并非单纯的财务投资者。2016 年 3 月至今，Sea Link 的股权结构未发生变化。

国外私募投资机构通常通过整合行业资源，协助被投资公司收购同行业企业乃至竞争者，更快占领市场份额，扩充公司产品的丰富度，在收购中实现“一加一大于二”的效果，并在恰当时机卖出控股权获取收益。因此，虽然 Sea Link 股权未来可能存在变动，但无论是 New Water Capital 对 Sea Link 的战略整合，还是未来被大型集团公司收购，均对 Sea Link 的业务发展起到增强作用，Sea Link 生产经营由于股权变化导致发生不利情况的可能性较小。

③Sea Link 与其下游客户合作关系稳定

基于十余年的客户积累，Sea Link 与其下游客户形成了稳定的合作关系。经了解，Sea Link 与采购公司压铸产品的主要下游客户的合作时间均在 7 年以上，具体情况如下：

序号	客户名称	合作时间	合作项目
1	Sumitronics	7 年	克莱斯勒 Dodge Charger 项目
2	Varroc	15 年	林肯 Continental 项目 特斯拉 Model X/S 项目
3	Flex-N-Gate	16 年	福特 Explorer/F250 项目
4	Stanley Electric	15 年	讴歌 TLX 项目

④Sea Link 业务发展情况及未来发展计划

Sea Link 被收购至今，客户群体、开发项目以及营业收入均保持增长，股权收购事项未对其生产经营造成不利影响。根据 Sea Link 2020 年 9 月的业务发展计划，铝合金、镁合金压铸件在汽车车灯领域的应用仍是其主要的业务发展方向，其次是冲压件、塑料件；另一方面，Sea Link 开始拓展铝合金、镁合金在车载信息娱乐系统中的应用以及发展汽车车灯系统的集成模块业务，即将散热支架、LED 线路板、塑料件等配件组装集成后再进行销售。

综上，Sea Link 的自身业务发展具备稳定性及可持续性。

（3）Sea Link 与公司合作关系的稳定性及可持续性

①公司与 Sea Link 的历年合作项目情况

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	累计合作项目数量（个）
2020 年 1-6 月	Peterbilt 项目 丰田坦途 项目 DID 后盖 项目	14
2019 年度	Porsche Macan 项目 Porsche 卡宴项目 Chevrolet 项目 MACK 项目	11
2017 年度	福特 Explorer/F250 项目	7
2016 年度	讴歌 TLX 项目	6
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
2013 年度	克莱斯勒 Dodge Charger 项目	1

公司与 Sea Link 合作的项目逐年增长，合作以来项目未发生终止情况，项目合作保持稳定。

②公司向 Sea Link 销售产品历年定价、销量情况

公司向 Sea Link 销售产品历年平均单价、销量及收入情况如下（不包含对其子

公司的销售）：

年份	产品平均单价（元/件）	产品销量（万件）	销售收入（万元）
2020 年 1-6 月	29.12	82.16	2,392.52
2019 年度	30.65	231.60	7,098.82
2018 年度	19.53	250.70	4,896.62
2017 年度	26.51	276.68	7,333.60
2016 年度	20.91	277.80	5,807.86
2015 年度	21.26	86.25	1,833.41
2014 年度	17.21	34.68	596.72

注：首个项目自 2014 年进入量产期，前期样品收入未统计。

由于公司销售 Sea Link 的产品主要为汽车车灯散热支架，不同车型项目产品规格差异较大，产品平均单价从 17.21 元/件至 30.65 元/件不等，产品结构不同导致公司与 Sea Link 历年合作的产品平均单价存在一定波动。2018 年度产品销量下降主要系克莱斯勒 Dodge Charger 车型改款，单车使用公司产品件数下降所致；2019 年度产品销量下降主要系特斯拉 Model S/X 车型产销量下滑所致。2012-2017 年，公司向 Sea Link 的销售收入逐年上升，2018 年受中美贸易摩擦降价及产品销量下降影响，收入下降，2019 年随着新项目福特 Explorer 产品的量产，收入回升，2020 年 1-6 月公司对 Sea Link 的销售收入下降主要受国内及国外疫情影响。

③公司与 Sea Link 合作的关键合同事项

公司与 Sea Link 于 2018 年 4 月签署了为期五年的长期合作协议。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；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；如果 Sea Link 决定从公司处移走任何项目，需要向公司支付未分摊完成的模具费用、未来 6 周的固定订单罗列的在制品和完成品费用以及未来 13 周订单需求预测中在制品的费用。

在协议有效期内以及协议终止后的 6 个月内，公司不得越过 Sea Link 与协议附件列示的客户进行汽车前灯市场业务的合作，所列示的客户包括：Magna、Hella、Automotive Lighting、Valeo、Varroc, Stanley、Flex N Gate、ZKW、Sumotronics、North American Lighting、Myotec、Zoellner、USI、JW Speaker、Grote 以及 EBWE。

公司与 Sea Link 约定上述内容是对双方的约束和保护。一方面，由于 Sea Link 自身不从事镁合金冷室压铸业务，随着镁合金业务的快速发展，Sea Link 需要与公司合作开发新项目以争取更多业务机会，增强其在北美市场镁合金车灯散热支架市场的竞争力；另一方面，Sea Link 在车灯行业具有广泛的业务渗透能力，加之其地处北美，在语言、时间、区位等方面具有明显的优势，公司能够通过 Sea Link 获得更多的商业机会，从而双方实现共赢。此条款在协议有效期内将限制公司直接在北美市场汽车前灯市场的业务开拓，但 Sea Link 同意向公司提供镁合金业务 100%的报价机会，同时该条款不限制公司在北美市场其他领域的业务机会，对公司的业务开发及生产经营无重大不利影响。

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，与 Sea Link 合作的项目逐年增加，合作期间未发生 Sea Link 移走合作项目的情况。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。

④汽车供应链体系上下游合作关系稳定

公司向 Sea Link 销售的产品应用于汽车行业，相关产品成功应用于各品牌车型，公司的研发生产能力以及产品质量已取得 Sea Link 及其下游客户的认可。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，在无明显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。

综上，公司第一大客户 Sea Link 在北美汽车前大灯市场具有一定的竞争优势，在被 New Water Capital 收购后，Sea Link 业务规模逐年增长，未来有望进一步发展壮大。公司与 Sea Link 合作的项目持续增加，合作期间未发生导致公司重大不利变化的关键合同事项，因此，公司业务稳定性与持续性不存在重大不确定性风险。

3、公司对 Sea Link 的依赖未对公司业务构成重大不利影响

2017-2019 年度，公司对 Sea Link 的销售收入占营业收入的比例均超过 50%，公司对 Sea Link 存在重大依赖。但基于 Sea Link 自身的业务发展良好，公司与 Sea Link 建立了长期稳定的合作，与其业务具有可持续性，因此公司对 Sea Link 的依赖未对

公司业务构成重大不利影响。

同时，公司已加大新客户开发力度，采取积极措施降低对 Sea Link 的依赖程度，报告期内公司对 Sea Link 的销售收入占营业收入的比例持续下降。2020 年 1-6 月，在公司营业收入较去年同期保持增长的背景下，公司对 Sea Link 的收入占比已经下降至 38.20%，新客户新产品的开发初显成效。截至本审核问询函回复出具日，**公司正在研发的除 Sea Link 以外的新产品共 54 个，随着新产品的研发推进，公司对 Sea Link 的收入占比有望进一步降低。**

综上所述，公司对 Sea Link 存在重大依赖，单一客户依赖对公司业务稳定性与持续性不存在重大不利影响。

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“4、客户集中度较高的合理性”、“5、业务的稳定性和持续性”、“6、公司对 Sea Link 的依赖未对公司业务构成重大不利影响”进行补充披露。

（三）结合发行人与 Sea Link 及其子公司的主要合作模式、销售合同的主要条款、主要销售产品的定价方式、发货及结算模式等分析说明发行人是否为 Sea Link 的外协供应商

发行人补充披露：

1、发行人与 Sea Link 及其子公司的主要合作模式

Sea Link 位于美国佛罗里达州，主要负责客户开拓、产品销售、仓储管理、物流运输等，其自身在美国没有生产工厂；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。报告期内，公司对 Sea Link 及其子公司的销售情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Sea Link	压铸件	2,392.52	7,098.82	4,896.62	7,333.60
赛联昆山	受托加工	-	303.46	-	-
	模具及样品	183.03	14.24	118.55	189.72
赛联上海	压铸件	98.14	100.02	374.17	230.11

合计	2,673.68	7,516.54	5,389.33	7,753.44

公司已与 Sea Link 签署《长期供货协议》，向其销售镁合金、铝合金压铸产品。Sea Link 在获取客户产品开发需求后，通常选择合适的供应商提供产品开发、生产等服务，部分产品由其子公司赛联昆山、赛联上海提供。公司与 Sea Link 经过商务谈判过程确定产品价格并取得项目订单，生产完成后根据订单要求发往 Sea Link 指定仓库。

赛联昆山主要经营汽车前大灯压铸件的生产、销售。报告期内，赛联昆山与公司合作内容包括商品模具业务及受托加工业务。由于赛联昆山模具开发能力有限，其存在从公司采购压铸模具的情况；另外，2019 年度在其产能受限的情况下，公司接受赛联昆山委托加工了一批铝合金压铸件，以帮助解决生产困境，该业务为偶发性业务。除上述业务外，公司未与赛联昆山发生其他类型业务。公司与赛联昆山的合作均系其采购部门独立与公司洽谈商业、签署商业合同并下达产品订单。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；公司与 Sea Link 合作的主要业务系镁合金压铸产品，公司报告期对 Sea Link 销售收入中镁合金业务收入占比为 86.56%。综上，赛联昆山从事铝合金车灯压铸业务对公司与 Sea Link 的稳定合作关系无重大不利影响。

赛联上海主要经营汽车前大灯注塑件的生产、销售与组装。报告期内，公司向 Sea Link 销售的一款产品需要组装密封圈，Sea Link 指定公司将产品销售给赛联上海并由其组装后再销售给 Sea Link。除此以外，公司未与赛联上海发生过其他业务。公司与赛联上海的业务不具有相似性及替代性。

2、发行人与 Sea Link 及其子公司的销售合同的主要条款、主要销售产品的定价方式

发行人与 Sea Link 销售合同的主要条款请参见本题回复之“（一）主要客户的基本情况……发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职”之“1、主要客户的基本情况”相关内容。

发行人与 Sea Link 子公司的销售合同的主要条款如下：

公司名称	合同名称	主要条款	定价方式

赛联昆山	模具开发协议	1、星源卓镁按赛联昆山所提供的零件图及有关技术资料进行模具设计与加工，星源卓镁如发现资料不详、不全或技术上不明确之处，应立即向赛联昆山要求解释说明（赛联昆山也应及时回复），不得延误交模期，否则由此产生的损失由星源卓镁承担。 2、在模具设计和制造过程中，赛联昆山有权了解设计和制造的进程及有关细节并到现场视察，星源卓镁应予以支持和配合。同时，赛联昆山也有义务帮助星源卓镁了解零件的使用性能及有关技术要求。	成本加成结合市场价格定价。根据不同模具产品，具体价格经双方商务谈判后确定
	委外加工协议	1、赛联昆山提供材料或产品以及相应的品质要求给星源卓镁，如为首次加工，则星源卓镁应先打样给赛联昆山确认后方可正式生产。 2、赛联昆山提供委外产品所需的模具及相关夹具刀具，具体以赛联昆山提供的清单为主。 3、星源卓镁按赛联昆山的品质、交期、数量、包装等要求进行加工生产。 4、协议有效期自 2019 年 4 月 7 日起至 2019 年 6 月 6 日止。	加工费根据双方商务谈判后确定
赛联上海	采购合同	1、星源卓镁应按合同和/或订购单规定的产品数量、质量标准、供货时间和地点、运输和包装方式等供货。 2、合同有效期自 2015 年 5 月 10 日至赛联上海提前三十日以书面形式通知星源卓镁终止本协议（仍处于有效期）。	成本加成结合市场价格定价。具体价格系 Sea Link 与公司商务谈判后确定

3、发行人与 Sea Link 及其子公司的发货及结算模式

发行人与 Sea Link 及其子公司的发货及结算模式的主要条款如下：

公司名称	产品类别	发货及结算方式
Sea Link	压铸件	Sea Link 向星源卓镁采购的所有产品在星源卓镁住所交货，并适用 Ex-Works 条款，即 Sea Link 指定的货代公司派车托运集装箱到星源卓镁工厂装货。 通常在产品发货并开具形式发票后 60 天内支付产品款。
赛联昆山	模具	由星源卓镁将模具运送至赛联昆山指定仓库，运费由星源卓镁承担。 在模具开发协议生效一周内，赛联昆山向星源卓镁支付预付款；在收到合格样品及首件认可报告后一个月内，赛联昆山向星源卓镁支付中款；模具验收后，赛联昆山在收到星源卓镁开具的发票后一个月内支付模具余款。
	受托加工产品	星源卓镁负责将成品送至赛联昆山指定地点，并承担运输费用。 赛联昆山在产品发货并开票后 45 天内向星源卓镁支付货款。
赛联上海	压铸件	星源卓镁应按合同和/或订购单规定的产品数量、质量标准、供货时间和地点、运输和包装方式等供货。星源卓镁应在产品交付运输前二日内书面通知赛联上海到货日期。 赛联上海在产品发货并开票后 45 天内向星源卓镁支付货款。

4、发行人不是 Sea Link 的外协供应商

根据发行人与 Sea Link 及其子公司的主要合作模式、销售合同的主要条款、主要产品的定价方式、发货及结算模式，除偶发的受托加工业务外，发行人向 Sea Link 及其子公司销售的压铸产品及模具产品业务模式与其他客户并无差别，均经过需求沟通、报价协商、设计改良、模具开发、产品生产、发货验收等环节。公司与 Sea Link 及其子公司的合作过程中，公司进行独立的研发、采购、生产和销售，因此公司不是 Sea Link 的外协供应商。

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。

（四）结合报告期内对 Sea Link 的销售收入对应汽车应用品牌及车型的产销情况，披露发行人对 Sea Link 的销售收入与相应下游汽车产销量是否匹配，对福特 Explorer 的销售收入增长较快、对特斯拉 Model X/S 的销售收入逐年下降的原因及合理性

发行人补充披露：

报告期内公司对 Sea Link 的销售收入对应主要车型的销量情况如下：

汽车品牌	应用车型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		销量（辆）	增幅（%）	销量（辆）	增幅（%）	销量（辆）	增幅（%）	销量（辆）
福特	Explorer	114,522	8.79	210,542	-29.17	297,241	-2.49	304,837
特斯拉	Model X/S	22,800	-31.53	66,600	-32.94	99,310	-1.92	101,250
克莱斯勒	Dodge Charger	30,715	-39.51	101,551	19.27	85,144	-8.66	93,213
讴歌	TLX	10,685	-31.28	31,096	-15.31	36,718	-7.40	39,653
林肯	Continental	2,842	-23.42	7,422	-26.80	10,139	-25.11	13,538

注：2020 年 1-6 月增幅为年化数据，下同。

报告期内公司对 Sea Link 的销售收入对应主要车型的产量情况如下：

汽车品牌	应用车型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		产量	增幅	产量	增幅	产量	增幅	产量

		（辆）	（%）	（辆）	（%）	（辆）	（%）	（辆）
福特	Explorer	93,517	-7.87	203,016	-39.26	334,233	5.77	316,012
特斯拉	Model X/S	21,716	-30.97	62,918	-38.04	101,553	3.27	98,342
克莱斯勒	Dodge Charger	30,227	-40.79	102,103	20.42	84,787	-20.68	106,896
讴歌	TLX	9,121	-26.23	24,728	-23.63	32,381	-24.10	42,660
林肯	Continental	2,350	-65.94	13,799	-24.92	18,379	-28.76	25,799

报告期内公司对 Sea Link 的主要产品的销售收入情况如下：

汽车品牌	应用车型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额（万元）	增幅（%）	金额（万元）	增幅（%）	金额（万元）	增幅（%）	金额（万元）
福特	Explorer	1,094.53	-30.83	3,164.56	1,521.52	195.16	1,434.28	12.72
特斯拉	Model X/S	619.39	-49.00	2,429.04	-34.53	3,710.38	-22.27	4,773.53
克莱斯勒	Dodge Charger	266.79	-29.69	758.85	1.67	746.41	-61.29	1,928.34
讴歌	TLX	25.87	-81.71	282.88	-3.06	291.81	-50.94	594.85
林肯	Continental	-	-	118.22	41.92	83.30	-1.80	84.83

公司对 Sea Link 销售的主要产品为汽车车灯散热支架，Sea Link 采购相关产品后，产品需经过海上运输、仓储备货、下游装配等程序后最终销往整车厂商，因此公司各产品的销售与最终车型的生产耗用存在一定时间差异，导致个别期间销售收入变动趋势与相应下游汽车产销量变动趋势存在不一致的情况。

报告期内，公司应用于福特 Explorer 的产品收入变动趋势与福特 Explorer 汽车产量变动趋势存在不一致的情形，主要原因系福特汽车公司公布的 Explorer 产量为新款与旧款车型的合计数，公司相关产品应用于新款车型。根据公开信息，福特于 2019 年初销售新款 Explorer 车型，公司应用于福特 Explorer 的产品于 2018 年末进入量产阶段，收入于 2019 年出现快速增长。

报告期内，公司应用于克莱斯勒 Dodge Charger、特斯拉 Model S/X、讴歌 TXL 的产品收入变动趋势与下游汽车销量变动趋势基本一致；公司应用于林肯 Continental 的产品 2019 年的收入变动趋势与同期下游汽车产量变动趋势不一致，系下游厂商 2019 年度备货较多所致，2020 年 1-6 月受疫情影响，该款汽车销量明显

下滑，下游客户消耗库存未进行采购。

主要产品销量与下游车型销量匹配关系详见本问询函回复之“5、关于收入”之“（一）披露汽车车灯散热支架……汽车座椅扶手结构件等产品的数量及采购金额的比例”相关内容。

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。

（五）公司主要客户中报告期各期新增及退出客户的情况，包括但不限于名称、发行人向其销售的主要产品及定价公允性、涉及销售收入金额及占比、与发行人合作起始时间、合作方式，新增客户的获取方式、退出客户的退出原因，是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款

发行人补充披露：

随着公司不断加强业务开发，JAC、马勒、安波福等客户新产品销量逐步增长，超过老客户上海柳清、Toro 和 Sanshin 的销售额，于 2019 年、2020 年 1-6 月陆续进入前五大；老客户 Atlant Metal LLC 模具销量增加进入 2018 年前五大。截至本审核问询函回复出具日，**新增和退出的前五大客户与公司均处于正常合作中，无异常情况发生。报告期内**新增和退出的前五大客户与发行人**及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他关联方之间**均不存在关联关系。

报告期各期，公司新增及退出前五大客户的具体情况如下：

进入或退出前五大的期间	客户名称	主要产品	定价公允性	销售收入（万元）	占当期收入比例（%）	合作起始时间	合作方式	获取方式/退出原因	是否存在纠纷或争议	相关应收款是否及时回款
进入										
2020年1-6月	JAC Products, Inc.	汽车脚踏板骨架	成本加成结合市场价格定价定价公允	586.30	8.38	2019年	直接销售	海外销售顾问推荐	否	是
2019年度	马勒电驱动(太仓）有限公司	电动自行车变速器箱体	成本加成结合市场价格定价定价公允	828.06	5.63	2017年	直接销售	主动开发	否	2020年6月末逾期173.96万元，期后已收回
2019年度	Aptiv Services Poland S.A.	自动驾驶模组零部件	成本加成结合市场价格定价定价公允	640.22	4.36	2018年	直接销售	海外销售顾问推荐	否	是
2018年度	Atlant Metal LLC	商品模具	成本加成结合市场价格定价定价公允	262.81	2.48	2012年	直接销售	客户合作伙伴推荐	否	是
退出										
2020年1-6月	Atlant Metal LLC	商品模具	成本加成结合市场价格定价定价公允	144.21	5.80	2012年	直接销售	新增JAC进入前五大客户	否	是
2019年度	Sanshin (Malaysia) Sdn. Bhd	汽车扬声器壳体	成本加成结合市场价格定价定价公允	213.83	1.45	2013年	直接销售	新增安波福 、马勒进入前五大客户	否	是
2019年度	The Toro Company	园林工具零部件	成本加成结合市场价格定价定价公允	519.07	3.53	2007年	直接销售	新增安波福 、马勒进入前五大客户	否	是
2018年度	上海柳清复合材料有限公司	医疗器械零部件	成本加成结合市场价格定价	225.43	2.13	2008年	直接销售	旧产品改款，新产品2020年量	否	是

			定价公允					产		

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“2、报告期前五大客户变动的情况及原因”进行补充披露。

（六）报告期各期发行人向主要客户销售产品及单价、毛利率水平、定价政策及结算政策等，并分析说明相同客户各报告期差异情况、原因和合理性，同类型产品向不同客户的销售价格、毛利率、定价政策及结算政策是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性；

发行人补充说明：

1、报告期各期发行人向主要客户销售产品及单价、毛利率水平、定价政策及结算政策等，并分析说明相同客户各报告期差异情况、原因和合理性

报告期内，公司向前五大客户销售的主要产品及单价、毛利率水平、定价政策及结算政策变动情况分析如下（针对购买压铸产品的客户，公司向其销售的模具主要用于配套生产压铸产品，收入占比较小，此处分析未考虑对应模具业务）：

（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，销售产品的单价及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
单价（元/件）	27.59	24.58	18.72	25.59
单价变动比例	12.27%	31.26%	-26.83%	-
毛利率	52.09%	55.09%	59.63%	66.47%
毛利率变动比例	-3.01%	-4.53%	-6.84%	-

单价变动分析

公司向 Sea Link 销售的产品平均单价呈现先下降后上升的趋势，且波动幅度较大，主要受产品售价下调、模具摊销减少及产品结构变化的影响。筛选收入占比超过 10%的各车型项目的销售单价及收入占比变动列示如下：

单位：kg/件（产品平均单重）；元/件（单价）

应用品牌	应用车型	产品平均单重	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价
福特	Explorer /F250	0.57	51.72%	48.61	45.06%	52.08	3.88%	48.41	0.17%	51.98
特斯拉	Model X/S	0.08	24.83%	17.32	32.36%	25.13	70.37%	22.32	63.00%	28.07
克莱斯勒	Dodge Charger	0.18	10.70%	14.89	10.11%	17.13	14.16%	16.95	25.45%	25.23
吉姆西	Yukon	0.42	10.44%	41.09	0.50%	41.27	-	-	-	-

2018 年单价较 2017 年下降 26.83%，主要受部分产品工艺步骤减少、年降、模具分摊减少和中美贸易摩擦的影响，向客户 Sea Link 销售的主要项目单价均呈现不同幅度的下降，关于产品工艺变更，主要系特斯拉的 10 款车灯散热支架产品在保证产品功能质量的前提下，精简用料、调整工艺减少精加工工时、调整设计节省包装成本等，售价降低 1.58%-12.63%不等；关于年降，主要系应用于特斯拉的 14 款镁合金车灯散热支架产品执行年度降价 3%；关于模具摊销，主要系截至 2017 年末前期模具款已基本通过产品款收回，因此 2018 年模具摊销金额较 2017 年下降 90.49%，从而导致整体售价下降；关于中美贸易摩擦，主要系美国自 2018 年 9 月 24 日起加征关税，客户产品进口关税从零逐步提升至 25%，经与客户协商公司共 26 款产品（包括特斯拉 22 款、克莱斯勒 6 款）自 2018 年 10 月起陆续降价 8%-10%。

2019 年产品单价较 2018 年上升 31.26%，主要系应用于福特 Explorer/F250 的新产品单件价格较高，福特 Explorer/F250 的平均单价为 52.08 元/件，高于其他产品平均单价 22.30 元/件，而其 2019 年收入占比提升了 41.17%，拉高了整体单价水平。

2020 年 1-6 月单价较 2019 年上升 12.27%，主要系单位售价较高的福特 Explorer/F250 项目和吉姆西 Yukon 项目收入占比由 45.56%提升至 62.16%所致。

毛利率变动分析

报告期内，公司向 Sea Link 销售的产品毛利率呈现逐年下降的趋势，具体原因包括：①2018 年，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；②新开发的 Explorer/F250 项目和吉姆西 Yukon 项目产品平均单重分别为 0.57kg/件、0.42kg/件，明显高于其他车灯散热支架产品的平均单重 0.11kg/件，该两款产品的平均毛利率分别为 41.09%、31.07%。通常情况下，规格大的产品毛利率低于规格较小的产品，因此上述新开发项目拉低了整体毛利率。

定价及结算政策

公司与客户 Sea Link 之间的产品定价均为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，部分产品存在年降条款，如无产品改款、原材料价格大幅度持续变化等特殊情况，产品价格一经确定保持稳定。结算政策为产品发货后由公司出具形式发票，开票后 60 天内支付货款。

（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。报告期内，产品销售单价及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
单价（元/件）	51.97	51.47	51.66	51.11
单价变动比例	0.97%	-0.37%	1.08%	-
毛利率	45.71%	40.28%	40.66%	41.18%
毛利率变动比例	5.43%	-0.38%	-0.52%	-

单价及毛利率变动分析

报告期内，公司向继峰股份销售的产品单价较为平稳。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%。

定价及结算政策

公司与继峰股份之间的产品定价为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定。结算政策为产品到货签收后，下月对账开票，开票后 90 天内支付

货款。

（3）马勒电驱动（太仓）有限公司

公司销售给马勒太仓的产品为电动自行车变速器壳体，2019 年起该产品进入量产期。2019 年、2020 年 1-6 月，产品销售单价及毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
单价（元/件）	49.09	49.96
单价变动比例	-1.75%	-
毛利率	63.66%	61.47%
毛利率变动比例	2.18%	-

单价及毛利率变动分析

2019 年、2020 年 1-6 月，公司向马勒电驱动（太仓）有限公司销售的产品单价及毛利率较为平稳。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。

定价及结算政策

公司与马勒太仓之间的产品定价为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，产品存在年降条款，。2019 年-2020 年 4 月，结算政策为产品到货签收，下月对账开票，开票后 90 天内支付货款；2020 年 4 月至今，结算政策改为产品存放于第三方仓库，待产品经客户领用后进行结算，双方定期对账开票，开票后 90 天内支付货款。

（4）JAC Products, Inc

公司销售给客户 JAC 的产品为汽车脚踏板骨架，2019 年起该产品进入量产期。2019 年、2020 年 1-6 月，产品销售单价及毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
单价（元/件）	814.31	915.80
单价变动比例	-11.80%	-
毛利率	38.21%	36.61%
毛利率变动比例	1.60%	-

单价及毛利率变动分析

2020 年 1-6 月产品单价较 2019 年下降 11.08%，主要系部分产品对应模具款

项已分摊完毕导致当期平均单价下降。2019 年度、2020 年 1-6 月，产品对应的模具分摊费用分别为 81.00 万元、138.89 万元，产品销量分别为 2,620 件、7,200 件，其中收入占比较高的长脚踏板产品对应模具款已在一年预示采购量前 7,000 件产品中收回，故 2020 年 1-6 月产品单价下降较多。扣除模具分摊后产品单价分别为 606.65 元/件、621.40 元/件，变动较小，毛利率较为平稳。

定价及结算政策

公司与客户 JAC 之间的产品定价为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，产品价格每季度会根据汇率及原材料价格变动幅度情况进行协商调整。结算政策为产品发往海外仓库，经客户领用后结算开票，开票后 60 天内支付货款。

（5）Aptiv Services Poland S.A.

公司主要为客户 Aptiv Services Poland S.A 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单价及毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
单价（元/件）	37.11	43.66
单价变动比例	-15.02%	-
毛利率	79.90%	81.43%
毛利率变动比例	-1.53%	-

单价及毛利率变动分析

报告期内，公司销售给客户安波福的产品毛利率基本平稳而单价下降 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%，拉低了整体平均单价。

定价及结算政策

公司与客户安波福之间的产品定价为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，对于非量产的研发样件，由于非量产件的数量较少，出货相对不稳定，产品工艺较为原始，且公司要为之付出较多的研发投入及设备开机费用，

因此产品价格一般较高；对于量产件，如无产品改款、原材料价格大幅度持续变化等特殊情况，产品价格一经确定保持稳定。结算政策为产品发出报关后由公司出具形式发票，开票后 90 天内支付货款。

（6）Atlant Metal LLC

公司销售给客户 Atlant 的产品为商品模具，Atlant 采购模具主要用于生产暖气片。报告期内，模具销售单价及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
单价（元/副）	288,410.14	482,477.64	438,009.48	319,221.52
单价变动比例	-40.22%	10.15%	37.21%	-
毛利率	61.12%	66.38%	41.38%	50.65%
毛利率变动比例	-5.25%	24.99%	-9.27%	-

单价及毛利率变动分析

模具均为定制化产品，模具的销售单价和毛利率因模具材料、大小规格、加工难度、精度等方面不同而出现差异。2017 年、2020 年 1-6 月销售的模具规格较小，平均单价分别为 31.92 万元/副、28.84 万元/副，相对较低。2019 年、2020 年 1-6 月模具产品毛利率较高分别为 66.38%、61.12%，主要系公司 2019 年、2020 年 1-6 月投产的模具数量分别为 86 副、35 副，高于 2018 年投产规模 66 副，导致单副模具分摊的人工及制造费用降低。

定价及结算政策

公司与客户 Atlant 之间的产品定价均为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，结算政策一般为 30%-40%预付款，货物出口发船前支付 50%-60%款项，客户收到模具并验收完成后支付 10%。

（7）The Toro Company

公司销售给客户 Toro 公司的产品为园林机械零配件。报告期内，产品销售单价及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
单价（元/件）	43.36	53.52	46.68	49.81

单价变动比例	-18.98%	14.66%	-6.28%	-
毛利率	63.08%	56.98%	55.93%	59.88%
毛利率变动比例	6.10%	1.05%	-3.95%	-

单价变动分析

公司对该客户销售的产品种类较多，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，因此产品平均单价及毛利率变动主要系产品结构变动的影响。具体情况如下：

单位：元/件

单价范围	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量占比	单价	数量占比	单价	数量占比	单价	数量占比	单价
>100 元/件	9.18%	267.09	13.43%	205.95	9.78%	215.33	10.73%	196.99
40-100 元/件	25.32%	51.46	38.23%	52.39	36.88%	51.12	42.48%	50.45
<40 元/件	65.50%	8.88	48.35%	12.08	53.34%	12.69	46.79%	15.39
总计	100.00%	43.36	100.00%	53.52	100.00%	46.68	100.00%	49.81

如上表所示，2018 年较 2017 年单价下降 6.28%，主要系小于 40 元/件的产品数量占比增加 6.56%所致；2019 年较 2018 年单价上升 14.66%，主要系大于 100 元/件的产品数量占比增加 3.65%；2020 年 1-6 月较 2019 年单价下降 18.98%，主要系小于 40 元/件的产品数量占比增加 17.15%。

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%的锭子产品收入占比减少 17.83%，使得毛利率上升 11.02%。

定价及结算政策

公司与客户 Toro 公司之间的产品定价为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，产品价格较为稳定。结算政策为产品发出报关后由公司出具形式发票，开票后 60 天内支付货款。

（8）Sanshin （Malaysia）Sdn. Bhd

公司销售给 Sanshin 的产品为汽车扬声器壳体。报告期内，产品销售单价及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
单价（元/件）	32.13	32.20	31.63	32.18
单价变动比例	-0.21%	1.81%	-1.71%	-
毛利率	55.11%	50.82%	34.66%	39.12%
毛利率变动比例	4.30%	16.15%	-4.46%	-

单价及毛利率变动分析

报告期内，公司销售给 Sanshin 的产品单价较为平稳，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。

定价及结算政策

公司与客户 Sanshin 公司之间的产品定价由公司与 Sanshin 的下游客户 PSS Belgium 通过商业谈判后确定，Sanshin 不参与产品定价，报告期内，同款产品价格较为稳定。结算政策为产品发出报关后由公司出具形式发票，开票后 45 天内支付货款。

（9）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。报告期内，产品的销售单价及毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
单价（元/件）	6.75	6.52	6.31
单价变动比例	3.53%	3.33%	
毛利率	38.62%	15.90%	27.56%
毛利率变动比例	22.72%	-11.66%	

单价及毛利率变动分析

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。报告期内，产品单价相对稳定。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。

定价及结算政策

公司与客户上海柳清之间的产品定价为成本加成结合市场报价方式并通过商业谈判后确定，产品价格较为稳定。结算政策为经客户指定承运人上门提货后开票，开票后 60 日内付款。

2、同类型产品向不同客户的销售价格、毛利率、定价政策及结算政策是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性

公司产品属于非标定制化产品，具有品种多、规格型号多、个性化强的特点，根据客户具体需求的不同，不同品种产品的规格型号、结构复杂程度、生产工艺难易程度、原辅料配置及加工损耗程度均差异较大，因此即使同属于一大类产品，不同客户不同品种产品的销售价格、毛利率可能差异较大。

公司存在不同客户同类产品，但不存在不同客户同款产品的情况，具体情况如下：

产品类型	客户	平均单价水平	平均毛利率水平	差异分析
汽车车灯散热支架	SeaLink International IRB, Inc.	23.47	59.58%	镁合金产品偏多，境外市场竞争环境相对宽松，报价较高，毛利率较高
	华域视觉科技（上海）有限公司[注]	9.98	30.62%	铝合金产品偏多，境内市场竞争较为激烈，公司为进入华域供应商体系，初始报价较低，毛利率较低
汽车座椅扶手结构件	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	51.30	41.06%	毛利率差异不大
	廊坊德通汽车电子科技有限公司	51.79	40.44%	
电动自行车功能件及结构件	艾沃克科技股份有限公司	40.88	66.46%	均属于创新产品，毛利率较高，两家差异不大
	马勒电驱动（太仓）有限公司	49.89	61.95%	
园林机械零部件	The TORO COMPANY	48.92	58.27%	产品种类多，但单类产品量不大，报价时考虑管理折旧成本适当提升报价，毛利率较高
	杭州中昌贸易有限公司	62.80	49.54%	属于中间商，实际产品出口海外，境外市场竞争环境相对宽松，毛利率相对较高
	浙江中坚科技股份有限公司	12.52	22.42%	境内市场竞争较为激烈，毛利率偏低

注：华域视觉科技（上海）有限公司数据包含公司与其体系内公司发生的的所有业务数据。

公司主要客户的定价政策无实质差异，均根据成本加成结合市场报价方式并经商务谈判确定。结算政策根据内外销业务、客户的管理模式略有不同，主要包括 EXW、FOB、签收结算、领用结算等方式。

（七）公司境外销售出口国同类产品的竞争格局，是否对发行人产品存在较强替代性，发行人对境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的具体区别

发行人补充披露：

公司主要外销出口国家为美国，主要出口产品为镁合金压铸件。从全球范围而言，压铸行业是充分竞争的行业。发达国家的压铸企业数量较少，但是单个企业的规模较大、专业化程度较高。镁瑞丁公司是全球第一大镁合金汽车零

部件供应商，约占北美市场份额约 65%。

在境外业务中，公司与北美地区镁合金压铸件供应商构成竞争关系。由于我国是全球镁资源最为丰富的国家并向全世界供应大部分的镁资源，相较于北美地区镁合金压铸件供应商，公司享有镁合金原材料采购价格方面的竞争优势；另一方面，公司销售的主要产品是汽车车灯散热支架，该类产品属于外观件，产品定制化差异较大，规格小对应整体产值低，对于大型压铸企业而言可能更关注产值规模大的项目，公司在产品交付及服务及时性方面具有一定的竞争优势；公司以产品价格以及服务及时等优势通过充分竞争取得海外客户项目。但随着公司业务规模的扩大，产品结构往大中型产品发展，在未来境外新业务开拓时与境外知名的大型压铸企业相较，公司面临一定的竞争风险。

在销售政策方面，公司对境内外客户均无折扣、返利等销售激励政策，模具销售存在预付款，压铸件销售存在赊销情况；在信用政策方面，公司与境内外客户就具体合作情况确定信用政策，境外客户信用期略短于境内客户；在产品定价机制方面，国内外客户均以成本加成结合市场价格方式定价，并与客户商业谈判后确定。公司与主要境内外客户的销售政策、信用政策、产品定价机制如下：

客户名称	销售政策	信用政策	产品定价机制
境外客户			
Sea Link International IRB, Inc.	赊销，无销售激励政策	开票后 60 天付款	成本加成结合市场价格定价与客户直接商业谈判确定
Aptiv Services Poland S.A.	赊销，无销售激励政策	开票后 90 天付款	成本加成结合市场价格定价与客户直接商业谈判确定
Atlant Metal LLC	首付款 30-40%、中款 50-60%、尾款 10%，无销售激励政策	签定合同 5 天内付首付款，货物出口发船前付中款，客户收到模具并验收完成后支付尾款	成本加成结合市场价格定价与客户直接商业谈判确定
The Toro Company	赊销，无销售激励政策	开票后 60 天内付款	成本加成结合市场价格定价与客户直接商业谈判确定
Sanshin （Malaysia） Sdn. Bhd	赊销，无销售激励政策	开票后 45 天内付款	成本加成结合市场价格定价与

			Sanshin 的客户 PSS Belgium 商业谈判确定
境内客户			
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	**赊销，无销售激励政策**	**每月 10 日之前收到卖方的正式完整增值税发票，按付款期限月结 90 天**	**成本加成结合市场价格定价与客户直接商业谈判确定**
马勒电驱动（太仓）有限公司	**赊销，无销售激励政策**	**开票后 90 天付款**	**成本加成结合市场价格定价与客户直接商业谈判确定**

在与境内外客户接洽与谈判中，公司遵循市场化原则，综合考虑客户质量、产品开发需求、成本概算、市场竞争等因素选择合作客户并提出报价，双方在商业谈判中确定合作意向、产品价格以及信用政策，不存在区别对待境内外客户的情形。

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“3、公司外销基本情况”进行补充披露。

【核查情况】

一、核查程序

1、访谈发行人主要客户及发行人商务总监，通过企业信用公示信息系统、主要客户官方网站等查找主要客户的相关信息，了解发行人主要客户的国家地区、主营业务、下游行业及客户、业务规模和市场地位、与发行人合作历史、客户获取途径、发行人在其采购体系中的地位等信息；检查发行人与主要客户签订的框架协议、报价单、价格协议，了解发行人与主要客户就违约责任、未来续期安排、产品价格确定方法等方面的约定；

2、访谈发行人主要客户、关联方，对发行人实际控制人、董监高及主要关联公司流水进行检查，取得发行人的主要直接、间接股东的关联关系调查表，核查发行人主要客户与发行人关联方是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职；

3、结合同行业的客户集中程度、发行人及其下游的行业特点及发展现状、发行人产品特点、发行人的经营策略等分析发行人客户集中度较高的原因及合理性；

4、统计报告期发行人对 Sea Link 的销售金额及占比，分析发行人对 Sea Link 是否存在重大依赖；对 Sea Link 进行现场走访，检查发行人与 Sea Link 签署的《长期供货协议》，网络检索 New Water Capital 基本信息及其收购 Sea Link 及其他企业的情况，了解发行人与 Sea Link 的合作历史、Sea Link 在北美汽车车灯零部件领域的经营情况、Sea Link 直接客户及终端客户情况、Sea Link 股权及变化情况、New Water Capital 收购 Sea Link 后对其的经营安排，分析 Sea Link 的股权稳定性、Sea Link 与其下游及合作的稳定性，结合发行人与 Sea Link 就未来续期安排、竞争性条款等方面的约定分析发行人与 Sea Link 合作稳定性及可持续性；结合上述情况，分析发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险；

5、访谈 Sea Link 及其子公司赛联昆山、赛联上海，查阅发行人与 Sea Link 签署的《长期供货协议》、发行人与赛联昆山签署的《模具开发协议》《委外加工协议》、发行人与赛联上海签署的《采购合同》，查阅 Sea Link 及其子公司赛联昆山、赛联上海产品订单，了解发行人与 Sea Link 及其子公司的合作模式、产品的定价方法、结算模式，分析各方在交易过程中的权利义务，评价发行人是否为 Sea Link 的外协供应商；

6、通过访谈发行人商务总监，对 Sea Link 进行现场走访，了解报告期内发行人对 Sea Link 销售的产品对应的汽车应用品牌及车型，通过网上检索对应各车型的产量及销量情况以及分析发行人产品从销售到对应整车安装的流程，分析发行人对 Sea Link 销售的主要产品销量及销售金额与对应车型的产销量是否匹配，通过上述匹配情况分析发行人对福特 Explorer 的销售收入增长较快、对特斯拉 Model X/S 的销售收入逐年下降的原因及合理性；

7、统计发行人报告期内前五大客户的变动情况及对应的主要产品、销售金额及占比，通过访谈主要客户及发行人商务总监了解报告期内客户进入前五大和退出前五大的原因、退出的前五大客户与发行人合作的方式及起始合作时间、新增前五大客户的获取方式以及发行人与上述客户是否存在纠纷，结合发行人与主

要客户的信用期、各期末主要客户应收账款余额及期后回款情况检查上述客户的应收账款是否及时回款；

8、访谈主要客户及发行人商务总监，检查主要客户的框架协议、订单、价格协议、报价单等，了解发行人与主要客户的结算政策、定价依据；获取报告期各期发行人收入成本明细表，结合产品结构、成本各构成要素的变动情况等分析发行人向主要客户销售的单价及毛利率报告期各期的变化情况及原因，对比发行人对不同客户同类产品的销售价格及毛利率的差异，分析差异原因；

9、分析发行人主要出口国镁合金压铸件行业的特点，结合发行人自身的产品特点、原材料供应特点、发展趋势等分析发行人与境外竞争对手的竞争格局；

10、检查发行人与主要境内外客户签订的框架协议，访谈发行人商务总监，了解发行人对境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的差异情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要客户与发行人关联方不存在资金往来，发行人的直接、间接股东不在发行人主要客户拥有权益或任职；

2、发行人客户集中度较高系发行人所处行业发展阶段及特定阶段战略选择共同形成的结果，符合行业特征，具备业务合理性；发行人第一大客户 Sea Link 在北美汽车前大灯市场具有一定的竞争优势；在被战略投资者 New Water Capital 收购后，Sea Link 股权结构未发生变化，业务规模逐年增长；发行人与 Sea Link 合作项目不断增加、合作关系保持稳定，发行人与 Sea Link 之间不存在导致公司重大不利变化的关键合同事项；发行人对 Sea Link 存在重大依赖，单一客户依赖对发行人业务稳定性与持续性不存在重大不利影响，发行人业务稳定性与持续性不存在重大不确定性风险；

3、根据发行人与 Sea Link 及其子公司的主要合作模式、销售合同的主要条款、主要销售产品的定价方式、发货及结算模式，发行人为 Sea Link 及其子公司的镁合金压铸件、铝合金压铸件、模具产品的供应商，不是 Sea Link 的外协供应

商。报告期内，发行人曾短期内受赛联昆山委托加工部分铝合金产品，属于偶发情形；

4、发行人对 Sea Link 的销售收入与相应下游汽车销量基本匹配；对福特 Explorer 的销售收入增长较快与福特 Explorer 新车型的上市时间保持一致；由于特斯拉 Model X/S 产销量下滑，公司对特斯拉 Model X/S 的销售收入逐年下降具有合理性；

5、发行人向客户销售的主要产品定价公允，发行人新增或退出客户具有商业合理性，不存在纠纷或争议；除对马勒应收账款短暂逾期（期后已收回）外，相关应收款及时回款；

6、公司向主要客户销售产品及单价、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；

7、北美地区镁合金压铸件供应商与公司构成正常的商业竞争关系，未对发行人产品存在替代性，发行人对境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面不存在差异化规定。

请保荐人、申报会计师说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求对发行人客户集中度较高合理性、客户稳定性和业务持续性进行充分核查。

一、申报会计师说明

针对发行人客户集中度较高合理性、客户稳定性和业务持续性，申报会计师按照《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 7 的要求进行了充分核查，具体核查程序如下：

1、实地访谈发行人第一大客户 Sea Link，了解 Sea Link 经营情况、与发行人的合作历史、Sea Link 下游客户情况及其产品销售情况、是否与发行人存在关联关系等情况；

2、核查发行人及其关联方工商资料，确认 Sea Link 未持有发行人及其关联方相关权益；检查发行人实际控制人、董监高及关联方银行流水，核查发行人主

要客户与发行人实际控制人、董监高及关联方是否存在资金往来；

3、查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司市场集中度情况；分析发行人及其下游的行业特点及发展现状、发行人产品特点、发行人的经营策略等分析发行人客户集中度较高的原因及合理性；

4、访谈发行人实际控制人，了解发行人经营策略；查阅发行人正在研发产品明细表，了解新客户开发情况；检索 2019 年新能源汽车销售情况，了解新能源汽车市场集中度情况；查阅发行人与 Sea Link 签署的《长期供货协议》，核查关键合同条款；访问 Sea Link 官方网站、检索 Sea Link 市场资讯，了解 Sea Link 经营情况。通过以上程序评价 Sea Link 自身经营的稳定性、发行人与 Sea Link 合作的稳定性及可持续性、发行人经营可持续性；

5、向 Sea Link 函证发行人与其交易的发生额及应收账款余额，检查发行人与 Sea Link 合作过程中相关的原始单据，包括协议、订单、出库单、报关单、发票、收款单等，确认发行人账面向 Sea Link 销售数据的真实性、准确性。

申报会计师针对发行人客户集中度较高合理性、客户稳定性和业务持续性的核查说明如下：

1、发行人存在客户集中度较高的情形，申报会计师已重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，并督促发行人做好信息披露和风险揭示；

2、申报会计师在执行过程中，已充分考虑单一大客户不是发行人关联方，且不属于重大不确定性客户；该集中不会导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性；

3、发行人所处压铸行业的主要下游行业为汽车行业，汽车行业集中度较高，发行人客户集中的原因与行业经营特点一致；

4、申报会计师已核查发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，发行人客户不存在重大不确定性风险；

5、申报会计师已核查发行人与 Sea Link 合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性；

6、申报会计师已核查发行人与 Sea Link 不存在关联关系，发行人业务获取方式公平、公正，发行人具备独立面向市场获取业务的能力；

7、申报会计师已提供充分的依据说明 Sea Link 本身不存在重大不确定性，发行人已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人已在招股说明书中披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

4.关于合规经营

申报材料显示，发行人在生产过程中产生的镁的粉尘、碎屑、轻薄料如遇明火容易引起燃烧、爆炸事故。2017 年 3 月，发行人镁合金粉尘除尘设备发生一起安全事故，导致一名打磨工人被烫伤。宁波市北仑区安全生产监督管理局认定公司违法事由为其未对打磨工人进行安全教育和培训。2017 年 4 月，发行人被安全生产监管部门作出罚款的行政处罚。此外，发行人对环境保护情况披露较为简略。截至 2019 年末，公司从劳务派遣单位接受派遣人员数量为 19 人，占用工总数比例为 7.31%。

请发行人补充披露：

（1）2017 年发生安全事故的整改情况，包括对受损害员工的补偿或赔偿情况，相关员工与发行人是否存在纠纷或潜在纠纷；发行人被作出罚款的行政处罚是否构成重大违法行为，是否构成本次发行上市的法律障碍；

（2）结合发行人安全生产和产品质量情况，披露发行人生产经营是否已依法取得与生产相关的全部批准、许可、资质或备案，尤其是安全生产相关资质或许可；发行人生产过程中是否存在影响员工身体健康的环保和职业病问题，是否购买相关保险；

（3）报告期各期发行人安全生产设备及相关安全设施的具体构成、成新率以及使用和运行情况，与发行人的产能、产量是否具有匹配性；发行人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等安全生产核心技术的研发和应用是否能满足生产需要，对应的研发投入以及生产设备情况；

（4）结合报告期内发行人人员安全生产培训制度和相关培训情况，发行人安全生产相关管理制度的有效性及执行情况，分析并披露是否已采取加强安全生产的相关措施，是否仍存在重大安全隐患，说明对发行人的持续经营能力的影响；

（5）结合同行业可比公司情况，披露报告期各期发行人安全生产相关费用、成本支出情况，是否符合国家关于安全生产的要求；专项储备计提和使用是否合法合规，能否充分满足公司安全生产需要；发行人安全生产费及维检费的主要构成、计提比例以及具体使用情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求；上

述情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性；

（6）结合发行人报告期内发生安全事故的发生原因及安全生产内部控制制度的有效性，修改招股说明书中发行人仅有“因偶发因素引起的意外安全事故”的相关表述，并在招股说明书中“重大风险提示”部分充分揭示“安全生产管理风险”；

（7）发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，发行人排污许可证等资质是否齐备并在有效期内。

请保荐人、发行人律师对上述问题（1）（2）（4）（6）（7）发表明确意见，并重点说明发行人生产经营合法合规情况，安全生产管理制度的建立和执行情况，发行人的内部控制度是否完善，报告期发生安全生产事故是否属于重大安全生产事故、所受处罚是否构成重大违法违规行为；发行人劳务用工是否符合《劳动法》、《劳动派遣暂行规定》等法律法规，劳务公司是否主要或专门服务于发行人，是否存在为发行人分担成本费用的情况。请保荐人、申报会计师对上述问题（3）（5）发表明确意见。

【发行人回复】

（三）报告期各期发行人安全生产设备及相关安全设施的具体构成、成新率以及使用和运行情况，与发行人的产能、产量是否具有匹配性；发行人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等安全生产核心技术的研发和应用是否能满足生产需要，对应的研发投入以及生产设备情况

发行人补充披露

1、发行人安全设备情况及与产能、产量的匹配性

报告期各期发行人的主要安全设备及相关安全设施成新率及使用运行情况如下：

安全设备名称	成新率				使用及运行情况
	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	
粉尘防爆工作台	86.00%	90.50%	100.00%	-	各项设备均

粉尘处理器	70.71%	75.46%	84.96%	94.46%	能正常使用，运行状态良好
抛光除尘设备	64.38%	69.13%	78.63%	88.13%	
镁合金自动定量炉	69.47%	75.31%	69.91%	79.41%	
制氮装置	56.46%	61.21%	70.71%	80.21%	
除尘器	70.71%	75.46%	84.96%	94.46%	

注：1、公司将粉尘处理器、抛光除尘设备和除尘器于购入时一次性计入专项储备，成新率根据资产原值、预计净产值率和使用年限等进行测算；

2、镁合金自动定量炉不完全用于安全生产，出于谨慎性考虑在购入当期未直接冲减专项储备。

报告期内，发行人安全生产设备及相关安全设施的成新率较高。公司各项安全生产设备在型号、制造厂商、技术规格、主要技术指标等方面均能够满足生产经营需要；公司通过日常维修、保养对设备进行定期维护，上述设备均能正常使用，运行状态良好。同时，公司也会定期购买安全帽、手套、口罩、防护眼镜等劳保用品保障员工的安全，并购买洗地机等设施降低用工环境的安全隐患。

报告期内，发行人安全生产设备与公司的产量（镁合金产成品重量）变化情况如下：

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
安全生产设备账面原值（万元）	288.90	288.90	260.55	191.91
镁合金压铸产品产量（吨）	420.49	968.28	661.07	641.68

由上表可知，报告期内发行人安全生产设备及相关安全设施价值的变动趋势与镁合金压铸产品产量基本吻合。

报告期内，公司产成品的生产能力主要受精加工环节的设备产能限制，而上述安全设备主要用于发行人压铸熔炼、后道处理等环节；公司在精加工环节的安全隐患主要通过对高转速加工刀具进行寿命管理、使用专用镁合金切削液等措施，不涉及具体的设备。因此发行人安全设备情况与产能不存在直接联系。

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“十三、公司安全生产、环境保护、产品质量及员工职业健康管理情况”之“（一）安全生产情况”之“4、公司安全生产设备情况”进行补充披露。

2、公司安全生产核心技术情况

发行人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的技术特点如下：

技术名称	技术特点
镁合金熔化保护技术	本技术通过向镁合金熔炼炉膛内注入适当保护气体，并实时监测气体流量，确保镁液与空气中的氧气尽可能隔绝，避免镁液的氧化、自燃，保证安全生产的同时减少熔炼产生的废渣。
镁合金粉尘收集净化控制技术	本技术通过自主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箱体内部，定时集中排放到特制的沉淀池内，经过沉淀后对粉尘集中处理。本技术消除了镁合金粉尘引起的安全隐患，并且优化了员工生产现场作业环境。
镁灰去燃技术	本技术使用配制的溶液与镁灰进行化学反应，通过严格的过程管控保证化学反应充分，使新生成的物质不再具备易燃性，安全可控。

以上技术是发行人在实践生产中通过长期摸索、不断总结而形成的，并未设立单独的研发项目对该技术进行特定研究。目前，此三项技术的应用均能满足公司的生产需要，截至 2020 年 6 月 30 日止，三项技术对应的设备投入以及生产设备运行情况如下：

技术名称	设备投入金额（万元）	对应生产设备及运行情况
镁合金熔化保护技术	214.81	包括镁合金自动定量炉、制氮装置，各项设备运行良好，生产中配备一定量的保护气体以保证安全生产。
镁合金粉尘收集净化控制技术	24.84	包括粉尘防爆工作台、粉尘处理器、抛光除尘设备；各项设备均运行良好。
镁灰去燃技术	-	该技术的应用不涉及生产设备，主要通过特定配置的去燃剂实现技术的应用。

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“十三、公司安全生产、环境保护、产品质量及员工职业健康管理情况”之“（一）安全生产情况”之“5、公司安全生产核心技术及相关投入”进行补充披露。

（五）结合同行业可比公司情况，披露报告期各期发行人安全生产相关费用、成本支出情况,是否符合国家关于安全生产的要求；专项储备计提和使用是否合法合规，能否充分满足公司安全生产需要；发行人安全生产费及维检费的主要构成、计提比例以及具体使用情况，相关会计处理是否符合《企业会计准

则》要求；上述情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性；

发行人补充披露

1、结合同行业可比公司情况，披露报告期各期发行人安全生产相关费用、成本支出情况，是否符合国家关于安全生产的要求

报告期内，公司与同行业可比公司安全生产费用的支出占收入的比例如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
旭升股份	0.16%	0.13%	0.16%	0.12%
万丰奥威	0.20%	0.23%	0.21%	0.18%
云海金属	0.03%	0.47%	0.46%	0.58%
发行人	0.23%	0.04%	0.72%	0.42%

注：可比公司中宜安科技、爱柯迪未计提安全生产专项费用。

根据《国务院关于加强安全生产工作的决定》（国发【2004】2 号）、《国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知》（国发【2010】23 号）等要求，公司建立了完善严格的安全生产规章制度，各工序制定了安全生产操作规程，定期进行安全隐患排查和安全生产培训，同时投入足够的安全防护设备设施、安全防护用品等支出。报告期内发行人安全生产支出占收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异，相关支出满足国家对安全生产的要求。

2、专项储备计提和使用是否合法合规，能否充分满足公司安全生产需要；发行人安全生产费及维检费的主要构成、计提比例以及具体使用情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求；

（1）专项储备计提和使用情况

公司根据财政部、国家安全生产监督管理总局《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企【2012】16 号）第十条规定计提安全生产费，具体计提标准为：上年压铸件收入不超过 1,000 万元的，按照 3%提取；上年压铸件收入超过 1,000 万元至 1 亿元的部分，按照 1.5%提取；上年压铸件收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5%提取。公司模具业务不涉及危险生产，其对应收入不计提专项储备。

报告期内，专项储备计提数与上年压铸件收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上年压铸件收入	13,102.44	9,358.96	10,900.73	9,064.32
专项储备应计提数	90.26	155.38	169.50	150.96
当期实际计提数	90.26	155.38	169.50	150.96

公司安全生产费计提方法符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定。

报告期内，公司安全生产费用支出情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
完善、改造和维护安全防护设施设备支出	-	-	66.74	44.52
配备和更新现场作业人员安全防护用品支出	2.03	1.08	0.32	0.82
其他	13.67	4.55	7.60	3.71
合计	15.70	5.63	74.66	49.05

报告期内公司安全生产费用支出存在一定波动，主要系安全生产设备和设施投入具有一次投入可多年使用特点，例如粉尘处理器设备、隔断玻璃门等。

（2）安全生产费能否充分满足公司安全生产需要

公司属于有色金属铸造业，生产过程中安全生产支出需求主要为安全设施设备的投入、安全防护用品的投入、安全生产宣传、教育及培训投入、安全生产检查、评价投入等，报告期内公司安全生产费的支出围绕上述内容进行投入，可以充分满足公司安全生产的需要。

（3）专项储备会计处理

根据《企业会计准则解释第 3 号》，高危行业企业按照国家规定提取的安全生产费，应当计入相关产品的成本或当期损益，同时记入“4301 专项储备”科目；企业使用提取的安全生产费时，属于费用性支出的，直接冲减专项储备。企业使用提取的安全生产费形成固定资产的，应当通过“在建工程”科目归集所发生的支出，待安全项目完工达到预定可使用状态时确认为固定资产；同时，

按照形成固定资产的成本冲减专项储备，并确认相同金额的累计折旧。该固定资产在以后期间不再计提折旧。

发行人安全生产费计提时，借方计入制造费用，贷方计入专项储备；实际发生支出时，按照费用发生金额、设备原值冲减专项储备。发行人安全生产费的相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

3、与同行业可比公司对比情况

公司与同行业可比公司关于安全生产费的计提对比情况如下：

同行业上市公司	核算依据	计提标准
旭升股份	根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》计提及使用的安全生产费	公司安全生产费的具体计提标准为：营业收入不超过 1,000 万元的，按照 3%提取；营业收入超过 1,000 万元至 1 亿元的部分，按照 1.5%提取；营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5%提取
万丰奥威	计提了安全生产费，但公开信息未查询到具体的核算依据	公开信息未查询到具体的计提标准
宜安科技	未计提专项储备	未计提专项储备
爱柯迪	未计提专项储备	未计提专项储备
云海金属	计提了安全生产费，但公开信息未查询到具体的核算依据	公开信息未查询到具体的计提标准
公司	根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》提取安全生产费用	上年压铸件收入不超过 1,000 万元的，按照 3%提取；上年压铸件收入超过 1,000 万元至 1 亿元的部分，按照 1.5%提取；上年压铸件收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5%提取。模具业务不涉及危险生产其对应收入不计提专项储备

综上，公司安全生产费的计提方法与旭升股份一致，计提及使用情况不存在重大差异。

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“十五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）所有者权益分析”之“3、专项储备”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅公司的固定资产明细，筛选公司各项安全生产设备及相关安全设施，计算各项设备成新率，统计各项安全生产设备的投入金额；

2、现场查看公司各项安全设施，检查其是否正常运行；

3、访谈公司核心技术人员，了解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的技术特点以及是否能满足生产需要；

4、获取并复核发行人安全生产成本、费用支出明细，检查是否存在不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定的安全生产支出；

5、复核发行人按照上年度压铸件收入计提本年度专项储备的比例是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定；

6、查询同行业可比公司专项储备计提和使用情况，检查发行人是否与同行业可比公司存在重大差异；

7、查询《企业会计准则》针对发行人有关专项储备计提和使用的相关规定，检查发行人是否存在会计核算不规范情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各项安全生产设备及相关安全设施成新率均相对较高，各项设备均能正常使用，运行状态良好，与发行人的产量具有匹配性；发行人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等安全生产核心技术的研发和应用能满足生产需要。

2、报告期内，发行人安全生产相关成本、费用支出符合国家安全生产的要求；报告期内，专项储备的计提和和使用不存在违法违规情形，能够满足公司安全生产需要；报告期内，发行人安全生产费的主要构成、计提比例和使用以及相关会计处理符合《企业会计准则》的要求；报告期内，发行人上述情况与同行业可比公司不存在重大差异。

5.关于收入

申报材料显示：

（1）公司报告期主营业务收入分别为 11,645.89 万元、10,410.38 万元和 14,485.23 万元，复合增长率为 11.53%，收入主要来源于销售镁合金、铝合金精密压铸件及模具产品。报告期镁合金压铸件收入先下降后上升，占比持续下降；铝合金压铸件及模具产品收入及占比持续增长。

（2）公司 2017 及 2018 年度各季度营业收入较为平稳，无明显季节性波动情况，2019 年第四季度收入及占比大幅增长，第四季度收入占 2019 年度收入比例高达 36.78%。

请发行人：

（1）披露汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件等主要产品应用于下游终端汽车客户品牌及车型的具体情况，包括报告期应用于各汽车品牌及车型的销量、金额、占下游客户采购同类产品的比例以及对应终端汽车车型的产销量情况，分析并披露终端汽车客户单车使用发行人汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件等产品的数量及占采购金额的比例；

（2）按照产品类别、用途等适当细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、各类产品销量及单价的变动情况及原因等量化说明报告期内发行人 2018 年销售收入大幅下降 2019 年又大幅增长的原因及合理性；模具产品报告期收入持续大幅增长的原因及合理性；

（3）结合镁合金压铸件和铝合金压铸件主要下游应用情况及下游客户需求变动情况披露报告期镁合金压铸件产品收入占比持续下降，铝合金压铸件产品收入占比持续上升的原因及合理性；

（4）披露公司主营业务收入按季度划分情况，并分析各年季度收入占比波动原因及合理性，重点分析 2019 年第四季度收入及占比同比大幅增长的原因及合理性；结合四季度收入订单获取时间、主要订单内容以及对应主要客户及产品、生产、发货及收入确认时点、年末回款情况等分析公司 2019 年营业收入确认时点的准确性，是否符合《企业会计准则》的规定，2019 年是否存在突击销售或跨

期确认收入的情形；

（5）结合公司报告期对主要客户信用政策变化情况、主营业务成本与收入增幅的匹配性、应收款余额增长及回款情况等，分析公司 2019 年收入增幅较大是否合理；

（6）披露报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退还条款及会计处理方式；是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期发行人收入的审计程序，包括但不限于发函和回函具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果。

【发行人回复】

（一）披露汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件等主要产品应用于下游终端汽车客户品牌及车型的具体情况，包括报告期应用于各汽车品牌及车型的销量、金额、占下游客户采购同类产品的比例以及对应终端汽车车型的产销量情况，分析并披露终端汽车客户单车使用发行人汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件等产品的数量及占采购金额的比例；

发行人补充披露：

1、公司主要产品应用于下游终端汽车客户品牌及车型的具体情况

报告期内，公司汽车类压铸件收入分别为 8,993.80 万元、7,388.24 万元、11,178.35 万元、5,007.95 万元，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，主要产品应用于下游终端汽车客户品牌及车型的具体情况如下：

单位：销量（万件）、销售金额（万元）

产品名称	产品型号数量	应用品牌	车型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		占下游客户采购同款产品的比例
				产品销量	产品销售金额	产品销量	产品销售金额	产品销量	产品销售金额	产品销量	产品销售金额	
汽车车灯散热支架	6	克莱斯勒	Dodge Charger	17.92	266.79	44.29	758.85	44.03	746.41	76.42	1,928.34	100%
	6	特斯拉	Model S	7.67	275.47	22.63	868.96	28.07	1,136.18	44.96	1,970.50	100%
	8		Model X	3.77	143.89	33.96	1,234.95	46.55	1,769.80	47.02	2,054.96	100%
	11		Model S/X	24.33	200.03	40.07	325.12	91.61	804.40	78.07	748.07	100%
	7	福特	Explorer	20.00	1,094.53	58.66	3,164.56	3.90	195.16	0.24	12.72	100%
汽车座椅扶手结构件	3	奥迪	A4L	12.08	616.23	33.35	1,707.84	31.57	1,630.87	23.30	1,190.92	100%
汽车脚踏板骨架	2	日产	Titan	0.72	586.30	0.26	239.94	-	-	-	-	100%

注：1、产品型号数量指每款车型拥有的细分产品型号数量，例如克莱斯勒Dodge Charger共有6款产品，分别为转向灯支架（左）、转向灯支架（右）、灯内支架（左）、灯内支架（右）、灯外支架（左）、灯外支架（右）；

2、特斯拉Model S/X的11款产品为共用产品，可在两款车型中通用。

2、公司主要产品应用汽车车型产销量情况

报告期内，公司主要产品应用的终端汽车产销量情况如下：

应用品牌	车型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		产量（辆）	销量（辆）	产量（辆）	销量（辆）	产量（辆）	销量（辆）	产量（辆）	销量（辆）
克莱斯勒	Dodge Charger	30,227	30,715	102,103	101,551	84,787	85,144	106,896	93,213
特斯拉	Model S/X	21,716	22,800	62,918	66,600	101,553	99,310	98,342	101,250

福特	Explorer	93,517	114,522	203,016	210,542	334,233	297,241	316,012	304,837
奥迪	A4L	57,742	50,496	168,783	167,689	162,009	168,165	113,520	117,868
日产	Titan	11,385	12,996	18,952	34,321	53,152	55,904	65,959	58,616

注：特斯拉自 2019 年开始合并披露 Model S 和 Model X 的产销量。

3、公司主要产品应用车型匹配情况

报告期内，公司主要汽车类压铸件与终端车型产量的匹配情况如下：

产品类型	应用品牌	车型	单车使用件数	2020年1-6月匹配率	2019年度匹配率	2018年度匹配度	2017年度匹配率	综合匹配率
汽车车灯散热支架	克莱斯勒	Dodge Charger	6/4	148.21%	108.44%	116.24%	119.14%	123.01%
	特斯拉	Model S/X	19	86.69%	80.86%	86.15%	91.01%	86.70%
	福特	Explorer	2	106.94%	112.35%	3.63%	-	109.65%
汽车座椅扶手结构件	奥迪	A4L	2	104.63%	98.81%	97.42%	102.62%	100.87%
汽车脚踏板骨架	日产	Titan	2	28.77%	5.94%	-	-	17.36%

注：1、克莱斯勒Dodge Charger车于2018年进行改款，单车配套使用6件产品改为4件产品，由于无法得知车型产量中改款车型的数量，因此2017年度匹配率以单车使用6件测算；2018年度、2019年度、2020年1-6月匹配率以单车使用4件测算；

2、福特Explorer车型对应产品共7款，包括4款中配车型散热架及3款高配车型散热架，高配车型散热架销量较小，未进行匹配测算；

3、特斯拉Model S的单车使用件数为18件，Model X的单车使用件数为20件，由于特斯拉自2019年开始未单独披露两款车型的产销量，因此取两款车型的单车使用件数平均数19件进行测算。

公司销售的汽车车灯散热支架包括前大灯支架、转向灯支架、雾灯支架等，不同客户选购的产品具体内容不一致，不同车型车灯结构设计亦相差较大，因此各车型单车使用公司的产品件数存在一定差异。对于汽车车灯散热支架产品，由于需要经过多道组装程序再销往整车厂商，各级零部件供应商通常会预备一定量的安全库存，在组装过程中产品存在一定损耗，同时考虑到汽车后市场的维修用量，部分产品的销量与车型产量的综合匹配率高于100%。另一方面，考虑产品销往海外的运输时间，各级零部件供应商的备货时间，公司产品最终销往整车厂商存在一定时间差异，所以各年度车型产量匹配率存在波动。

部分产品2020年1-6月匹配率较高主要受2020年新冠疫情的影响，汽车整车厂商存在临时停工情况，未能及时将信息传导给各级零部件供应商，因此产品备货量高于当期汽车实际产量。经与下游客户了解，公司销售的特斯拉

Model S/X 相关产品均为公司独家供应，部分产品为选配车型使用（选配意为可以选装的配置，选装配置意指此配置不属于该款车型的标准配置，标准配置是必带配置，选装配置是可以在订车时根据购车人的自身喜好或需求直接进行选择的配置），由于无法得知选配产品型号和选配车型的具体产量，因此以全部产品进行测算，匹配率低于 100%。公司为福特 Explorer 开发的汽车车灯散热支架为其 2019 年新款车型产品，该产品于 2018 年 12 月进入量产阶段，因此 2018 年度匹配率较低。公司汽车脚踏板骨架为日产 Titan 配套，2019 年下半年开始进入量产阶段，因该产品为选配产品，因此产品配套率较低。

综合来看，公司主要汽车类压铸件与终端汽车的产量匹配率处于合理范围。由于无法获知终端汽车客户对同类产品的采购金额，因此公司无法计算产品销售额占其采购金额的比例。

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“1.2 主营业务收入按所属行业分析”进行补充披露。

（二）按照产品类别、用途等适当细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、各类产品销量及单价的变动情况及原因等量化说明报告期内发行人 2018 年销售收入大幅下降 2019 年又大幅增长的原因及合理性；模具产品报告期收入持续大幅增长的原因及合理性；

发行人补充说明：

1、2018 年度销售收入大幅下降原因

2017 年度、2018 年度，公司主要产品销量及单价变动对主营业务收入变动的影响贡献如下：

单位：万件（压铸产品销量）、副（模具销量）；元/件（压铸产品单价）、万元/副（模具）；万元（收入金额）

类别	用途	应用品牌	应用车型	2018 年度						2017 年度		
				销量	单价	收入金额	销量变动贡献	单价变动贡献	收入变动贡献	销量	单价	收入金额
汽车类压铸件	汽车车灯散热支架	福特	Explorer/F250	4.23	48.41	204.61	1.78%	-0.13%	1.65%	0.24	51.98	12.72
		特斯拉	Model X/S	166.22	22.32	3,710.38	-0.92%	**-8.21%**	**-9.13%**	170.05	28.07	4,773.53
		克莱斯勒	Dodge Charger	44.03	16.95	746.41	**-7.02%**	-3.13%	**-10.15%**	76.42	25.23	1,928.34
		讴歌	TLX	6.48	45.03	291.81	-2.46%	-0.14%	-2.60%	12.49	47.63	594.85
		林肯	Continental	2.88	28.92	83.30	0.00%	-0.01%	-0.01%	2.88	29.45	84.83
		其他	其他	72.11	5.96	429.64	1.75%	0.24%	1.98%	35.61	5.58	198.54
	汽车座椅扶手结构件	奥迪	A4L	31.59	51.88	1,639.10	3.64%	0.21%	3.85%	23.30	51.11	1,190.92
	其他			8.01	35.31	282.98	0.41%	0.22%	0.63%	6.53	32.18	210.07
非汽车类压铸件				87.90	22.42	1,970.72	-4.46%	5.00%	0.55%	120.77	15.79	1,906.93
模具				61	17.24	1,051.42	1.25%	1.38%	2.63%	51	14.16	745.16
合计				**423.46**	**24.58**	**10,410.38**	**-6.03%**	**-4.58%**	**-10.61%**	**448.30**	**25.98**	**11,645.89**

如上表所示，公司 2018 年销售收入下降 10.61%，主要系汽车类压铸件的汽车车灯散热支架产品中应用于特斯拉 Model X/S 的产品平均单价降低 5.75 元/件导致收入下滑 8.21%，以及应用于克莱斯勒 Dodge Charger 车型的产品销量下降 32.39 万件导致收入下滑 7.02%所致。

应用于特斯拉 Model X/S 的产品降价，主要系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，对于产品工艺变更，主要系 10 款车灯散热支架产品在保证产品功能质量的前提下，精简用料、调整工艺减少精加工工时、调整设计节省包装成本等，从而降低售价 1.58%-12.63%；对于中美贸易摩擦，主要系美国自 2018 年 9 月 24 日起加征关税，客户产品进口关税从零逐步提升至 25%，经与客户协商共 22 款产品自 2018 年 10 月起陆续降价 8%；对于年降，主要系应用于特斯拉的 14 款车灯散热支架产品执行年度降价 3%。

应用于克莱斯勒 Dodge Charger 车型的产品销量下降，主要系该车型设计改款由原先的单车使用公司六件产品改为单车使用四件产品，导致该产品销量自 76.42 万件下降至 44.03 万件。

上述产品 2017 年度、2018 年度的订单及收入变化趋势匹配，具体情况如下：

单位：万元

产品用途	应用品牌	应用车型	2018 年度				2017 年度	
			订单金额	销售收入	订单金额变动幅度	销售收入变动幅度	订单金额	销售收入
汽车车灯散热支架	特斯拉	Model X/S	3,645.62	3,710.38	-23.54%	-22.27%	4,768.29	4,773.53
	克莱斯勒	Dodge Charger	722.17	697.00	-42.89%	-49.44%	1,264.63	1,378.43

注：表中销售收入剔除模具摊销金额。

2、2019 年度销售收入大幅上涨原因

2018 年度、2019 年度，公司主要产品销量及单价变动对主营业务收入变动的影响贡献如下：

单位：万件（产品销量）、副（模具销量）；元/件（压铸产品单价）、万元/副（模具）；万元（收入金额）

类别	用途	应用品牌	应用车型	2019 年度						2018 年度		
				销量	单价	收入金额	销量变动贡献	单价变动贡献	收入变动贡献	销量	单价	收入金额
汽车类压铸件	汽车车灯散热支架	福特	Explorer/F250	64.93	52.08	3,381.66	**28.23%**	2.29%	**30.52%**	4.23	48.41	204.61
		特斯拉	Model X/S	96.65	25.13	2,429.04	-14.92%	2.61%	-12.31%	166.22	22.32	3,710.38
		克莱斯勒	Dodge Charger	44.29	17.13	758.85	0.04%	0.08%	0.12%	44.03	16.95	746.41
		讴歌	TLX	6.00	47.17	282.88	-0.21%	0.12%	-0.09%	6.48	45.03	291.81
		广汽	传祺	7.57	29.77	225.35	1.63%	0.09%	1.72%	1.61	28.49	45.83
		凯迪拉克	ATS	22.59	8.34	188.42	1.81%	-	1.81%	-	-	-
		上海大众	帕萨特	41.33	3.93	162.60	1.56%	-	1.56%	-	-	-
		林肯	Continental	4.32	27.37	118.22	0.40%	-0.06%	0.34%	2.88	28.92	83.30
		其他	其他	34.13	10.83	369.83	-1.90%	1.77%	-0.13%	70.50	5.44	383.82
		受托加工产品		65.42	4.64	303.46	2.91%	-	2.91%	-	-	-
	汽车座椅扶手结构件	奥迪	A4L/Q5	36.40	51.52	1,875.26	2.40%	-0.13%	2.27%	31.59	51.88	1,639.10
	自动驾驶模组零部件	宝马		12.87	43.66	561.88	**23.73%**	-18.65%	**5.08%**	0.17	194.58	33.31
	脚踏板骨架	日产		0.26	915.80	239.94	2.30%	-	2.30%	-	-	-
	扬声器壳体	雪铁龙		6.64	32.20	213.83	-0.36%	0.04%	-0.32%	7.82	31.63	247.44
	其他			0.74	91.05	67.14	0.80%	-0.18%	0.62%	0.02	116.34	2.23
非汽车类压铸件				46.77	41.14	1,924.08	-8.86%	8.41%	-0.45%	87.90	22.42	1,970.72
模具				49	28.22	1,382.79	-1.99%	5.17%	3.18%	61	17.24	1,051.42
合计				**490.91**	**29.51**	**14,485.23**	**29.00%**	**10.14%**	**39.14%**	**423.46**	**24.58**	**10,410.38**

如上表所示，发行人 2019 年销售收入大幅增长 39.14%，主要系汽车类压铸件中应用于福特 Explorer/F250 的汽车车灯散热支架产品以及应用于宝马的自动驾驶模组零部件 2019 年销量分别大幅增长 60.70 万件、12.70 万件所致。

应用于福特 Explorer/F250 的汽车车灯散热支架产品于 2017 年开始研发，系该福特 Explorer/F250 车型新款对应产品，于 2018 年 12 月开始量产，2019 年度订单金额大幅增长 615.43%。

应用于宝马汽车的自动驾驶模组零部件系 2018 年开始研发，系宝马相关车型高清洁度铝合金产品，其中手势壳体产品于 2019 年 7 月开始量产，订单金额大幅增长 1,827.72%。

上述产品 2018 年度、2019 年度的订单及收入变化趋势匹配，具体情况如下：

单位：万元

产品用途	应用品牌	应用车型	2019 年度				2018 年度	
			订单金额	销售收入	订单金额变动幅度	销售收入变动幅度	订单金额	销售收入
汽车车灯散热支架	福特	Explorer/F250	3,455.74	3,164.56	615.43%	1,521.55%	483.03	195.16
自动驾驶模组零部件	宝马		667.95	561.88	1,827.72%	1,586.69%	34.65	33.31

3、模具产品报告期收入持续大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司模具分类别收入情况如下：

单位：万元

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

报告期内，公司模具收入的增长主要源于自用模具和软模业务收入的增加。自用模具为公司自产压铸件配套开发的模具，收入一般在新产品进入量产期时

确认；软模是用于协助客户试制新品开发的模具，收入一般在客户验收或取得产品硬模订单时确认。随着公司新品开发的陆续完成，对应项目的模具收入不断增加。

报告期内，公司主要增加的自用模具收入情况如下：

客户	收入金额（万元）	应用品牌/车型	产品类型	模具订单时间	对应产品量产时间	对应产品报告期收入额（万元）
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	2019 年 4 月	2020 年 1 月	68.67
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	2018 年 8 月	2020 年 1 月	220.27
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	2017 年 10 月	2019 年 3 月	1,349.72
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 9 月	2019 年 12 月	193.25
上海热像科技股份有限公司	55.00	-	工业用相机零部件	2019 年 8 月	2019 年 12 月	96.03
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	2017 年 8 月	2019 年 11 月	342.86
2018 年度						
宁波弘讯科技股份有限公司[注 1]	76.10	-	新能源汽车控制器	2017 年 11 月	2018 年 7 月	2.23
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	2017 年 6 月	2018 年 10 月	105.38
		上海大众帕萨特		2017 年 8 月	2018 年 10 月	197.09
		广汽传祺		2017 年 10 月	2018 年 10 月	356.04
		长安 V302		2016 年 11 月	2018 年 9 月	167.24
宁波继峰汽车零部件股份有限公司[注 2]	50.00	奥迪 A4L	汽车座椅扶手结构件	2016 年 6 月	2018 年 2 月	2,961.31

注：1、宁波弘讯科技股份有限公司自身产品销量未达预期，因此发行人对应产品销售额较低；

2、此模具为宁波继峰汽车零部件股份有限公司老产品 B9 通道板改款对应模具，其收入额为改款后的产品销售金额。

报告期内，公司主要增加的软模收入情况如下：

客户	收入金额（万元）	项目名称	产品类型	模具订单时间	验收/硬模定点时间
2020 年 1-6 月					
宁波均联智行科技有限公司	41.90	华人运通高合 HiPhi	汽车多媒体控制系统结构件	2019 年 9 月	2020 年 5 月
2019 年度					
APTIV SERVICES POLAND S.A.	78.34	BMW	汽车自动驾驶模组零部件	2018 年 9 月，2019 年 1、3-5 月	2019 年 12 月
GRAMMER AG	76.97	大众 T7	汽车座椅扶手结构件	2018 年 8 月	2019 年 12 月

软模主要用于试制新品。一般情况下，客户会在软模试制成功后根据需求确认是否下达硬模订单，在下达硬模订单时给出预计的量产时间、产品销量及生命周期，因此产品收入的释放系在硬模开发完毕后。上表中的软模产品对应的硬模正在开发中，预计于 2021 年可陆续进入量产阶段并释放收入。

（三）结合镁合金压铸件和铝合金压铸件主要下游应用情况及下游客户需求变动情况披露报告期镁合金压铸件产品收入占比持续下降，铝合金压铸件产品收入占比持续上升的原因及合理性；

发行人补充披露：

1、报告期镁合金压铸件产品收入占比持续下降，铝合金压铸件产品收入占比持续上升的原因及合理性；

报告期内镁合金压铸件和铝合金压铸件收入金额及占比变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	较上年同期变动比例	金额	占比	较上年变动比例	金额	占比	较上年变动比例	金额	占比
镁合金压铸件	**3,846.78**	**55.95%**	**-3.54%**	9,241.40	63.80%	36.05%	6,792.81	65.25%	-18.65%	8,350.59	71.70%
铝合金	**2,394.13**	**34.82%**	**32.80%**	3,861.04	26.65%	50.46%	2,566.14	24.65%	0.63%	2,550.14	21.90%

压铸件											
模具	**634.14**	**9.22%**	**59.22%**	1,382.79	9.55%	31.52%	1,051.42	10.10%	41.10%	745.16	6.40%
合计	**6,875.06**	**100.00%**	**11.08%**	14,485.23	100.00%	39.14%	10,410.38	100.00%	-10.61%	11,645.89	100.00%

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。报告期内，公司镁合金压铸件产品收入占比持续下降，铝合金压铸件产品收入占比持续上升，具体情况如下：

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，公司镁合金、铝合金业务收入分别较 2018 年度增长 36.05%、50.46%；镁合金业务增速不及铝合金业务导致铝合金业务收入占比上升 2.00%。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，导致当期铝合金业务收入占比提升 8.17%。

报告期内，铝合金业务收入占比逐期增长，镁合金业务收入逐期下降，主要系报告期内铝合金业务收入增幅高于镁合金业务，具体原因包括：①公司报告期新开发已量产的规模较大的镁合金产品为福特 Explorer 车灯散热支架及马勒电动自行车变速器箱体，上述产品开发难度大，开发周期约一年半，时间相对较长，而新开发规模较大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；②在市场开拓时，针对部分重点客户，公司需要优先开发其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；③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售和收入下降。

但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，公司目前在研项目中包括 40 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，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。

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“1.1 主营业务收入按产品类型分析”进行补充披露。

（四）披露公司主营业务收入按季度划分情况，并分析各年季度收入占比波动原因及合理性，重点分析 2019 年第四季度收入及占比同比大幅增长的原因及合理性；结合四季度收入订单获取时间、主要订单内容以及对应主要客户及产品、生产、发货及收入确认时点、年末回款情况等分析公司 2019 年营业收入确认时点的准确性，是否符合《企业会计准则》的规定，2019 年是否存在突击销售或跨期确认收入的情况；

发行人补充披露：

报告期内，公司主营业务收入按季度划分情况如下：

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
一季度	**3,125.59**	**45.46%**	2,754.05	19.01%	2,324.17	22.33%	2,904.15	24.94%
二季度	**3,749.47**	**54.54%**	3,435.09	23.71%	2,732.71	26.25%	3,398.49	29.18%
三季度	-	-	2,968.04	20.49%	2,787.75	26.78%	2,903.14	24.93%
四季度	-	-	5,328.05	36.78%	2,565.76	24.65%	2,440.12	20.95%
合计	**6,875.06**	**100.00%**	**14,485.23**	**100.00%**	**10,410.38**	**100.00%**	**11,645.89**	**100.00%**

整体看，公司主营业务季节性特征并不明显，但由于公司收入规模较小，受下游整车厂商不同车型排产计划的影响，偶尔会出现个别季度收入占比较高

的情况。**由上表可知，除 2019 年第四季度收入占比偏高外，其他各期各季度收入占比波动较小。**

公司 2019 年第四季度收入较报告期其他季度相比增加较多，主要为压铸件产品收入的增加。公司于 2017 年度开始大力开发新客户，经过技术营销、产品设计和开发、过程设计和开发、产品和过程确认、产品批准与改进等阶段，多款新产品陆续于 2018 年底、2019 年下半年度进入量产期并在四季度释放收入。公司 2019 年第三季度、第四季度新增订单金额分别为 4,189.02 万元、4,594.44 万元，**与第四季度收入规模匹配。**

2020 年第一季度受春节假期及国内疫情影响，公司生产停工 25 天，收入规模较 2019 年第四季度有所下降；2020 年第二季度国外疫情爆发导致公司外销收入较 2019 年第四季度有所下降。

2019 年第四季度主要客户收入同期对比情况及变动原因分析如下：

单位：万元

客户	2019 年第四季度		2019 年第三季度		2018 年第四季度		变动原因分析
	收入	占该客户 2019 年度收入比例	收入	占该客户 2019 年度收入比例	收入	占该客户 2018 年度收入比例	
Sea Link International IRB.Inc	2,447.79	34.48%	1,496.26	21.08%	1,033.68	19.18%	福特 Explorer 车灯散热支架于 2018 年 12 月开始量产，2019 年下半年订单量增加较多
马勒电驱动（太仓）有限公司	491.81	69.88%	135.34	19.23%	9.88	62.14%	2017 年 10 月开始新产品研发，2018 年系样件收入，2019 年 3 月开始量产，2019 年 6 月起订单量增加较多，第三季度订单主要在第四季度确认收入导致第四季度收入增加
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	473.94	27.75%	402.03	23.54%	449.95	26.77%	订单较为稳定
JAC Products, Inc.	226.71	94.49%	8.99	3.75%	-	-	2019 年 1 月开始新产品研发，2019 年 7 月新产品开始量产，采用海外中间仓模式，三季度量

							产发货至境外再经过客户领用确认收入，因此收入集中在四季度
上海信耀电子有限公司	210.39	62.27%	71.65	21.21%	48.03	51.11%	凯迪拉克 ATS 车灯散热支架于 2017 年 8 月开始研发，2019 年 11 月开始量产，并于 2019 年 12 月确认收入 131.59 万元
艾沃克科技股份有限公司	101.80	100.00%	-	-	-	-	iwalk 电动自行车结构件于 2019 年 8 月开始研发，2019 年 12 月开始量产
其他客户	702.55	24.12%	542.31	18.62%	691.65	31.74%	
压铸件收入合计	4,654.99	35.53%	2,656.58	20.28%	2,233.19	23.86%	
模具收入	673.07	48.67%	311.46	22.52%	332.57	31.63%	部分外销商品模于 2019 年四季度完成并报关出口，达到收入确认条件
合计	**5,328.05**	**36.78%**	**2,968.04**	**20.49%**	**2,565.76**	**24.65%**	

综上，公司 2019 年第四季度收入增加较多，主要系以下原因导致：①部分 2018 年末和 2019 年上半年量产的产品，在经历 3-6 个月的“爬坡”阶段后，2019 年第三季度订单量释放较多，第三季度订单大多在第四季度实现销售；②2019 年四季度新量产的产品较多，如日产脚踏板骨架、凯迪拉克 ATS 车灯散热支架以及 iwalk 电动自行车结构件等。

2019 年第四季度收入订单获取时间、主要订单内容以及对应主要客户及产品、生产、发货及收入确认时点、年末回款情况如下：

单位：万元

客户	产品名称	应用品牌及车型	订单时间	投产时间	发货时间	收入确认时间	收入金额	收入确认依据	信用期	截止 2019 年末回款情况
Sea Link International IRB.Inc	汽车车灯散热支架	福特 Explorer /F250	2019 年 6-7 月	2019 年 7-9 月	2019 年 9-10 月	2019 年 10 月	330.03	出口报关单	60 天	330.03
	汽车车灯散热支架	特斯拉 Model S/X	2019 年 9 月	2019 年 9 月	2019 年 9-10 月		428.37			428.37
	汽车车灯散热支架	克莱斯勒 Dodge Charger	2019 年 7-9 月	2019 年 7-9 月	2019 年 9-10 月		133.42			133.42
	汽车车灯散热支架	其他	2019 年 7-8 月	2019 年 7-8 月	2019 年 9-10 月		7.00			7.00
	汽车车灯散热支架	福特 Explorer /F250	2019 年 6-8 月	2019 年 7-10 月	2019 年 11 月	2019 年 11 月	322.68			322.68
	汽车车灯散热支架	特斯拉 Model S/X	2019 年 7 月、9 月	2019 年 7-10 月	2019 年 11 月		302.50			302.50
	汽车车灯散热支架	克莱斯勒 Dodge Charger	2019 年 8 月	2019 年 9-10 月	2019 年 11 月		55.66			55.66
	汽车车灯散热支架	其他	2019 年 8-10 月	2019 年 8-10 月	2019 年 10-11 月		95.89			95.89
	汽车车灯散热支架	福特 Explorer /F250	2019 年 7 月、9-10 月	2019 年 8 月、11 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	310.56			-
	汽车车灯散热支架	特斯拉 Model S/X	2019 年 9 月、11 月	2019 年 9-11 月	2019 年 12 月		308.42			
	汽车车灯	克莱斯勒 Dodge	2019 年 8-9 月	2019 年 10-11 月	2019 年 12 月		40.01			

	散热支架	Charger								
	汽车车灯散热支架	其他	2019 年 9-10 月	2019 年 10-11 月	2019 年 11-12 月		113.26			
	小计						2,447.79			993.13
马勒电驱动（太仓）有限公司	电动自行车车变速器箱体	闪电电动自行车	2019 年 4 月、6 月	2019 年 6-7 月	2019 年 10 月	2019 年 10 月	159.61	客户签收单	90 天	-
			2019 年 6 月	2019 年 9-10 月	2019 年 11 月	2019 年 11 月	155.41			-
			2019 年 6 月	2019 年 10-11 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	176.79			-
	小计						491.81			-
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	汽车座椅扶手结构件	奥迪 A4L	2019 年 9 月	2019 年 9-10 月	2019 年 10 月	2019 年 10 月	151.71	客户签收单	90 天	-
			2019 年 9 月	2019 年 9-11 月	2019 年 11 月	2019 年 11 月	170.68			-
			2019 年 11 月	2019 年 9-12 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	151.55			-
	小计						473.94			-
JAC Products, Inc.	汽车脚踏板骨架	日产	2019 年 7 月	2019 年 7-8 月	2019 年 8 月	2019 年 10 月	69.48	提货单	60 天	69.48
			2019 年 8 月	2019 年 8-9 月	2019 年 9 月	2019 年 11 月	66.82			66.82
			2019 年 8-9 月	2019 年 8-9 月	2019 年 9-10 月	2019 年 12 月	90.41			90.41
	小计						226.71			226.71
上海信耀电子有限公司	汽车车灯散热支架	上海大众帕萨特	2019 年 5-6 月 2019 年 8-9 月	2019 年 6-9 月	2019 年 8-9 月	2019 年 10 月	12.78	客户对账单	90 天	-
	汽车车灯散热支架	长安 V302	2018 年 10-11 月	2018 年 10 月、12 月，2019 年 9 月	2019 年 7-9 月		6.39			-

	汽车车灯散热支架	上海大众帕萨特	2019 年 8-9 月	2019 年 8-9 月	2019 年 9-10 月	2019 年 11 月	12.80			- - -
	汽车车灯散热支架	长安 V302	2018 年 11 月	2018 年 12 月、2019 年 9 月	2019 年 9-10 月		3.43			
	汽车车灯散热支架	凯迪拉克 ATS	2018-2019 年	2018-2019 年	2018-2019 年	2019 年 12 月	131.59			
	汽车车灯散热支架	上海大众帕萨特	2019 年 9-10 月	2019 年 9-10 月	2019 年 10-12 月		25.32			
	汽车车灯散热支架	长安 V302	2018 年 11 月，2019 年 9 月	2019 年 9-10 月	2019 年 10-12 月		18.09			
	小计						210.39			-
艾沃克科技股份有限公司	电动自行车车身结构件	iwalk 电动自行车	2019 年 11 月	2019 年 11 月	2019 年 11 月	2019 年 11 月	0.24	客户签收单	90 天	- -
			2019 年 9 月、11-12 月	2019 年 9 月、11-12 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	101.56			
	小计						101.80			-
合计							3,952.44			1,219.84
上述收入占第四季度收入比例							74.18%			

注：上海信耀电子有限公司采用寄售模式，即公司发货至客户指定地点，经客户领用后确认收入，再加上其内部对账流程花费时间较长，导致部分产品发货时间与确认收入时间差异较大。

一般情况下，公司在收到客户订单（订单内容一般包括订单号、订单日期、产品名称、单价、数量及付款期限等）1 个月内组织安排生产，生产周期通常为 1-2 个月，产品完工后及时办理入库，公司根据客户用货需求安排发货，销售周期一般为 10-30 天；在满足收入确认条件后，公司根据出口报关单/客户签收单/提货单/客户对账单等单据确认销售收入，因此，结合公司正常备货情况，从收到客户订单到确认销售收入一般需要 2-3 个月。2019 年第四季度收入对应的订单日期主要为 2019 年 6 -11 月，其中 10 月之前的订单占比为 91.57%，符合公司从收到客户订单到确认收入的一般周期要求。2019 年第四季度主要客户收入形成的应收账款中仅客户马勒电驱动（太仓）有限公司的 102.09 万元逾期一个月且期后已回款。

综上，公司 2019 年第四季度主要客户产品收入对应的订单-生产-发货-确认收入-回款流程符合公司实际经营情况，营业收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，不存在年末突击销售和跨期确认收入的情形。

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“2、主营业务收入季节性分析”进行补充披露。

（五）结合公司报告期对主要客户信用政策变化情况、主营业务成本与收入增幅的匹配性、应收款余额增长及回款情况等，分析公司 2019 年收入增幅较大是否合理；

公司根据客户信用状况等因素分别与客户约定信用期，一般为开票后 60-90 天，报告期主要客户信用政策未发生变动。

报告期内，公司主营业务成本与收入增幅的匹配性、应收款余额增长及回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末		2019 年度/2019 年末		2018 年度/2018 年末		2017 年度/2017 年末
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
主营业务成本	3,183.22	-5.57	6,742.16	29.90	5,190.39	5.91	4,900.56

主营业务收入	6,875.06	-5.07	14,485.23	39.14	10,410.38	-10.61	11,645.89
主营业务毛利率	53.70		53.45		50.14		57.92
应收账款余额	3,836.01	-8.93	4,211.93	105.04	2,054.24	-8.37	2,241.89
期后回款金额	2,763.71		4,165.35		2,017.32		2,207.36

注：2020 年 1-6 月主营业务收入及主营业务成本的变动比例按照年化处理；期后回款统计截止日为 2020 年 9 月 30 日。

2019 年度，公司主营业务收入增加 39.14%，主要系以下原因所致：①当期新量产的产品较多，如马勒电动自行车变速器箱体、日产脚踏板骨架分别于 2019 年 3 月份、2019 年 7 月份开始量产；②当期订单量增加较多，如 2019 年下半年福特 Explorer 车灯散热支架订单大幅增加；③较多模具于当期达到收入确认条件。2019 年主营业务成本增加 29.90%，低于主营业务收入增幅的主要原因系当期毛利率较高的宝马汽车自动驾驶模组零部件以及马勒电动自行车变速器箱体收入占比提高。

2019 年应收账款余额变动比例远高于主营业务收入的变动比例，主要系 2019 年度收入增加集中在第四季度，由于公司对主要客户的信用期为开票后 60-90 天，年末时点第四季度大部分收入对应的货款尚在信用期内，导致 2019 年末应收账款余额增长比例远高于主营业务收入的增长比例。结合期后回款情况，2019 年末主要客户应收款项已全部收回。

综上，报告期内公司对主要客户信用期并未发生变化，收入较成本增幅较大主要系毛利率较高的产品收入占比提高所致，第四季度收入增加较多且大部分款项截止该年末尚在信用期内，导致当期期末应收账款余额增长较多， 2019 年末主要欠款客户期后回款良好，因此，2019 年收入增幅较大符合公司实际经营情况，具有合理性。

（六）披露报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退还条款及会计处理方式；是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

报告期各期公司存在退货情况，退货金额分别为 39.37 万元、62.80 万元、97.66 万元和 73.11 万元，占各期主营业务收入比例分别为 0.34%、0.60%、0.67%和 1.06%，占比较小。报告期内，公司不存在换货情况。

报告期内，公司退货具体情况如下：

单位：万元（退货金额）、万件（退货数量）

报告期	客户名称	退货原因	退货金额	退货数量	退货内容	退货条款
2020年1-6月	马勒电驱动（太仓）有限公司	产品质量问题	34.93	0.61	镁合金压铸件	未约定，实际按照“当卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权要求退货”执行
	上海热像科技股份有限公司	产品质量问题	17.54	0.31	镁合金压铸件	卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权拒收
	赛联工业零部件（上海）有限公司	产品质量问题	11.45	0.94	镁合金压铸件	因卖方交付的产品质量不符合约定，买方可要求更换或退货
	其他客户	产品质量问题	9.19	0.28	镁合金、铝合金压铸件	-
	合计		73.11	2.14		
2019年度	马勒电驱动（太仓）有限公司	产品质量问题	47.29	0.87	镁合金压铸件	未约定，实际按照“当卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权要求退货”执行
	赛联压铸（昆山）有限公司	产品质量问题	22.36	3.90	铝合金压铸件	未约定，实际按照“当卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权要求退货”执行
	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	产品质量问题	7.42	0.17	镁合金压铸件	买方拒收的不合格产品不作为本合同项下产品，卖方如要求补足应当得到买方的书面许可，该类不合格产品应退回卖方由卖方进行处置，相关运输费用应当由卖方承担
	上海柳清复合材料有限公司	产品质量问题	6.59	0.98	铝合金压铸件	未约定，实际按照“当卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权要求退货”执行
	其他客户	产品质量问题	13.99	0.86	镁合金、铝合金压铸件	
	合计		97.66	6.78		
2018年度	赛联工业零部件（上海）有限公司	产品质量问题	30.81	2.22	镁合金压铸件	因卖方交付的产品质量不符合约定，买方可要求更换或退货
	华域视觉科技（上海）有限公司	产品质量问题	13.06	0.84	铝合金压铸件	采购部有权对供应商不合格批量退货的配套产品，做出让步接收、隔离、退货处置、二级受控（全数检验）、要求供应商就地销毁等管理措施

	苏州市创诚金属制品有限公司	产品质量问题	7.61	0.03	镁合金、铝合金压铸件	未约定，实际按照“当卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权要求退货”执行
	其他客户	产品质量问题	11.31	0.62	镁合金、铝合金压铸件	
	合计		62.80	3.70		
2017年度	浙江中坚科技股份有限公司	产品质量问题	14.47	1.03	镁合金、铝合金压铸件	未约定，实际按照“当卖方交货产品不符合买方检验标准时，买方有权要求退货”执行
	康大电业有限公司	产品质量问题	11.60	0.08	铝合金压铸件	
	上海正峰工业有限公司	产品质量问题	9.02	0.75	镁合金、铝合金压铸件	
	其他客户	产品质量问题	4.28	0.24	镁合金、铝合金压铸件	
	合计		39.37	2.10		

客户退货原因主要为产品质量问题,具体包括尺寸问题及外观不良问题等，客户在生产过程中可能会发现公司产品的外观和质量问题，发现问题后即可能发生退货。公司退货的会计处理如下：退货时若公司已确认收入结转成本，对于非资产负债表日后事项，退货当期直接冲减退回产品确认收入的金额，一并冲减销售成本，同时调整应收账款和存货；对于资产负债表日后调整事项，公司调整对应的上期数据。

首先，报告期各期公司退货总额较少，其次，公司退货时间分布于各月，公司未发生第四季度确认收入的产品在次年年初大量退货的情况，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

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“4、退换货情况”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取了含对应产品类别、行业类别、应用汽车部位、终端品牌及车型分类等内容的收入成本明细表；

2、通过客户走访及对公司商务部相关人员的访谈，了解报告期应用于各汽车品牌及车型的销售金额占下游客户采购同类产品的比例，以及客户单车使用公司产品的件数；

3、通过公开信息，获取了主要产品应用汽车车型产销量情况，并以主要产品的产/销量与对应终端汽车车型的销量进行匹配分析；

4、获取了公司报告期的产品订单明细，通过收入成本明细表从各产品销量及单价变动情况、下游客户订单及需求变动情况，量化分析了公司 2018 年销售收入大幅下降 2019 年又大幅增长的原因；

5、获取了公司模具收入明细表、主要自用模具、软模订单，对应项目量产订单等，比对分析报告期模具收入增长的原因及合理性；

6、对公司商务总监、财务总监进行访谈，了解报告期内主要新增收入的镁合金产品、铝合金产品的项目开发情况，分析报告期镁合金压铸件产品收入占比持续下降，铝合金压铸件产品收入占比持续上升的原因；

7、查看并取得发行人销售收入月明细表，复核各年季度收入占比波动原因的合理性，以及 2019 年第四季度收入及占比同比大幅增长的原因及合理性；

8、检查发行人 2019 年第四季度收入订单获取时间、主要订单内容及其对应客户、产品，并结合生产、发货情况分析收入确认、年末回款情况是否符合发行人实际经营情况，结合收入截止性测试，复核营业收入确认时点的准确性；

9、获取主要客户合同及订单，并访谈商务总监，了解发行人各期主要客户的信用政策执行情况，分析发行人 2019 年主营业务成本与收入增幅不一致、应收款余额增长原因是否合理，核查应收账款的期后回款情况；

10、获取客户退货明细表，检查具体退货明细、退货时点以及退货相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，检查发行人是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司主要汽车类压铸件与终端汽车的产量匹配率处于合理范围，主要产品销售占下游客户采购同款产品的比例均为 100%；

2、公司 2018 年销售收入大幅下降 2019 年又大幅增长与主要产品销量及单价变动相关，模具产品报告期收入持续大幅增长主要系公司新开发项目增多，变动原因均具有合理性，符合公司实际经营情况；

3、报告期镁合金压铸件产品收入占比持续下降，铝合金压铸件产品收入占比持续上升主要与产品开发周期、业务开发环境、下游车型销售变化相关，变动原因具备合理性，符合公司实际经营情况；

4、发行人各年季度收入占比波动符合发行人实际经营情况，具有合理性；2019 年第四季度收入及占比同比大幅增长主要系该季度订单大幅增加、新量产的产品增多所致，增长原因符合公司实际情况，具有合理性；发行人 2019 年营业收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的规定，2019 年不存在突击销售和跨期确认收入的情形；

5、报告期内发行人对主要客户的信用政策未发生变化，主营业务成本与收入增幅不一致主要系当期毛利率较高的产品收入占比提高所致，截至 2020 年 9 月 30 日止，2019 年末主要欠款客户已全部回款，2019 年收入增幅较大符合公司实际经营情况，具有合理性；

6、报告期各期发行人存在退货情况，退货金额及占比较小，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

请保荐人、申报会计师说明对报告期各期发行人收入的审计程序，包括但不限于发函和回函具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果。

（一）核查程序

1、对商务总监进行访谈，了解发行人销售模式及流程；

2、了解发行人销售与收款循环相关的内部控制制度，并对其进行穿行测试、对关键控制流程执行控制测试，评价相关内控设计及运行的有效性；

3、检查主要客户合同条款，了解关于产品所有权的风险与报酬转移时点的规定是否同公司实际执行情况一致；

4、取得发行人收入明细表，抽取报告期各期主要销售收入记账凭证，取得销售与收款循环各关键节点的单据，核对相关原始单据，检查收入确认时点、销售数量是否与签收单/报关单/对账单/提货单等收入确认单据一致，检查客户名称、销售数量、销售金额是否与销售发票一致，检查银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致，报告期各期收入真实性核查比例分别为 79.67%、73.58%、73.67%和 71.53%。

5、对报告期内主要客户进行函证，函证内容包括各期间交易金额、各期末应收账款、预收款项余额等。函证样本选择包括：达到实际执行重要性水平以上，以及未达到实际执行重要性水平的新增或有异常的客户。报告期各期，交易金额函证发函率分别为 97.09%、96.97%、95.97%和 94.16%，回函率分别为 93.05%、89.87%、88.39%和 82.99%，对未回函或回函有差异的客户，实施包括检查与销售有关的文件、检查期后回款，检查差异形成的原因以测试和验证应收账款的真实性，报告期内发行人营业收入函证情况如下：

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
发函金额	6,590.16	14,106.15	10,280.83	11,460.95
发函率	**94.16%**	**95.97%**	**96.97%**	**97.09%**
回函金额	5,469.04	12,468.83	9,239.60	10,664.36
回函率	**82.99%**	**88.39%**	**89.87%**	**93.05%**

6、对主要客户进行实地走访，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式等，查看主要客户与发行人交易的相关凭证（包括合同/订单、收入确认单据等），访谈了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。因新冠疫情影响，对部分无法实地走访的主要客户进行视频/电话访谈并进行录像或录音。报告期内，实地走访客户 7

家，视频/电话访谈客户 5 家，报告期各期，走访/访谈客户金额占当期收入比例为 87.69%、81.42%、84.38%和 78.05%，具体如下：

单位：家、万元

项目	客户数量	覆盖收入金额			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访	7	3,440.08	9,824.10	8,067.79	10,012.94
视频/电话访谈	5	2,022.37	2,579.05	565.13	338.62
合计	**12**	**5,462.45**	**12,403.15**	**8,632.91**	**10,351.56**
收入总额		6,998.77	14,699.23	10,602.55	11,804.91
占收入比例		78.05%	84.38%	81.42%	87.69%

7、获取发行人报告期各期销售台账，对资产负债表日前后的销售记录执行收入截止测试，检查订单、销售出库单、收入确认单据，并关注期后退货情况，核查是否存在收入确认跨期的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：公司销售与收款循环内部控制设计合理，且有效运行，各期收入确认具有真实性、准确性，不存在异常情形。

6.关于境外销售

申报材料显示，公司主营业务收入以外销为主，客户多集中在北美地区。报告期内公司外销收入占主营业务收入比例分别为 73.71%、61.97%、67.81%，占比较高。2018 年度，由于外销车灯散热支架单价下降导致公司境外业务收入较 2017 年度降低 24.85%。

请发行人：

（1）披露报告期境外销售情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售模式及流程，海关报关数据情况、增值税退税情况、人民币汇兑收益/损失的计算过程，说明报告期内外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的匹配关系；报告期内是否存在销售至保税区产品转内销情况,如存在,请说明原因并披露报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况；

（2）披露 2018 年外销收入金额及占比下降，2019 年又大幅增长的原因及合理性，2019 年增长的原因是否具有可持续性；

（3）结合境外收入各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等补充说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比、公司主要产品是否在客户所在国加征关税清单中等情形量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润、毛利率等主要财务指标的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人、发行人律师说明发行人产品进出口是否符合海关、税务等法律法规规定的核查过程及结论，请保荐人、申报会计师说明境外销售收入真实性、准确性的核查方法、过程及核查结论等。

【发行人回复】

（一）披露报告期境外销售情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售模式及流程，海关报关数据情况、增值税退税情况、人民币汇兑收益/损失的计算过程，说明报告期内外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的匹配关系；报告期内是否

存在销售至保税区产品转内销情况,如存在,请说明原因并披露报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况;

发行人补充说明及披露:

1、报告期各期境外销售情况

(1)报告期内,公司境外销售和境内销售情况如下:

单位:万元、%

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外	4,217.73	61.35	9,822.71	67.81	6,451.29	61.97	8,584.55	73.71
境内	2,657.32	38.65	4,662.52	32.19	3,959.09	38.03	3,061.34	26.29
合 计	**6,875.06**	**100.00**	**14,485.23**	**100.00**	**10,410.38**	**100.00**	**11,645.89**	**100.00**

如上表所示,报告期内公司主营业务收入以外销为主,各期外销收入占比分别为 73.71%、61.97%、67.81%和 61.35%。

(2)报告期内,公司境外销售各国分布情况如下:

单位:万元、%

国家	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
美国	3,244.50	76.93	7,925.13	80.68	5,476.96	84.90	8,053.70	93.82
波兰	578.54	13.72	638.69	6.50	33.31	0.52	-	-
乌兹别克斯坦	144.21	3.42	530.73	5.40	262.81	4.07	127.69	1.49
马来西亚	81.44	1.93	213.83	2.18	247.44	3.84	210.07	2.45
其他	169.05	4.01	514.34	5.24	430.77	6.68	193.09	2.25
合计	4,217.73	100.00	9,822.71	100.00	6,451.29	100.00	8,584.55	100.00

公司外销产品主要销往美国、波兰、乌兹别克斯坦和马来西亚。报告期内,四国收入合计数占境外收入总额的比例分别为 97.75%、93.32%、94.76%和 95.99%;其中美国占比最高,各期分别为 93.82%、84.90%、80.68%和 76.93%。

(3)报告期内,公司境外销售按产品类型分类的具体明细如下:

单位：万元（收入）；万件、副（销量）；元/件、万元/副（单价）

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	占比	销量	平均单价	收入	占比	销量	平均单价
镁合金压铸件	1,974.09	46.80%	66.81	29.55	6,167.19	62.78%	186.37	33.09
铝合金压铸件	1,976.80	46.87%	40.60	48.69	2,734.90	27.84%	79.02	34.61
模具	266.84	6.33%	9.00	29.65	920.62	9.37%	29.00	31.75
合计	4,217.73	100.00%	116.41	/	9,822.71	100.00%	294.39	/

（续表）

项目	2018 年度				2017 年度			
	收入	占比	销量	平均单价	收入	占比	销量	平均单价
镁合金压铸件	4,379.48	67.89%	183.70	23.84	6,645.01	77.41%	231.17	28.75
铝合金压铸件	1,614.18	25.02%	89.94	17.95	1,706.75	19.88%	68.27	25.00
模具	457.63	7.09%	14.00	32.69	232.79	2.71%	9.00	25.87
合计	6,451.29	100.00%	287.64	/	8,584.55	100.00%	308.44	/

报告期内，公司向国外出口的产品以镁、铝合金压铸件为主，二者收入占境外收入比例分别为 97.29%、92.91%、90.63%和 93.67%。

（4）报告期内，公司境外销售产品按所属行业分类的具体情况如下：

单位：万元（收入）；万件、副（销量）；元/件、万元/副（单价）

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	占比	销量	平均单价	收入	占比	销量	平均单价
汽车类压铸件	3,715.34	88.09%	101.60	36.57	8,165.38	83.13%	251.97	32.41
非汽车类压铸件	235.56	5.58%	5.81	40.56	736.71	7.50%	13.42	54.90
模具	266.84	6.33%	9.00	29.65	920.62	9.37%	29.00	31.75
合计	4,217.73	100.00%	116.41	/	9,822.71	100.00%	294.39	/

（续表）

项目	2018 年度				2017 年度			
	收入	占比	销量	平均单价	收入	占比	销量	平均单价
汽车类压铸件	5,185.60	80.38%	258.72	20.04	7,555.76	88.02%	284.30	26.45
非汽车类压铸件	808.06	12.53%	14.92	54.16	796.00	9.27%	15.14	53.11
模具	457.63	7.09%	14.00	32.69	232.79	2.71%	9.00	31.92
合计	6,451.29	100.00%	287.64	/	8,584.55	100.00%	308.44	/

报告期内，公司向国外出口的产品以汽车类压铸件为主，占境外收入比例分别为 88.02%、80.38%、83.13%和 88.09%。

2、境外销售模式及流程

报告期内，公司境外销售模式均为直销模式；境外销售分为一般模式和中间仓模式两种。一般模式的出口销售流程为：客户一般根据其用货需求提前 1-3 个月向公司下达订单，公司根据客户订单安排生产，其后按期交货，并将商业发票、箱单、提单等单据发送给客户，客户收货后以商业发票时间起算按照合同/订单约定的账期付款；中间仓模式的出口销售流程为：客户根据近期生产计划，定期向公司更新产品预测采购计划；公司根据预测计划，结合中间仓库存情况安排内部生产计划，生产完成后按照预测计划的交货期发货至海外中间仓，由海外中间仓进行保管，客户根据需求从中间仓领用产品并签收，并根据单据按照合同/订单约定的账期付款。

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“1.3 主营业务收入按销售区域分析”进行补充披露。

3、外销收入与海关报关数据、增值税申报退税数据的匹配性

（1）公司外销收入与海关报关数据的匹配情况

单位：万美元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司账面外销收入①	589.20	1,422.30	974.46	1,267.50

出口转内销金额②	13.13	24.84	-	-
海关系统外销金额③	604.79	1,446.76	955.51	1,267.52
差异（①-②-③）	-28.72	-49.30	18.95	-0.02
其中：海外中间仓模式导致的报关与客户提货时间差	9.53	49.02	-	-
其他	-19.19	-0.28	18.95	-0.02

注：海关系统外销金额由宁波海关提供，且以美元统计；由于公司除了美元之外，还有以欧元结算的货款，故计算公司账面外销收入（USD）时根据收入确认当月月初中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价将公司账面外销收入欧元金额折成美元金额。

2017 年度、2018 年度差异主要系公司账面收入确认与海关统计数据时间差异所致：一般模式下，公司账面按照出口报关单中出口日期确认收入，而海关按照出口结关日期统计当期外销金额。

2019 年度、2020 年 1-6 月差异主要系海外中间仓模式导致的报关与客户提货时间差形成。此种模式下公司于客户在海外仓库提货时确认收入，时间晚于产品报关出口时间，剩余差异系公司账面收入确认与海关统计数据时间差异形成。

（2）公司外销收入与增值税申报退税数据的匹配情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司账面外销收入①	4,217.73	9,822.71	6,451.29	8,584.55
申报出口退税销售额②	4,251.13	9,972.63	6,489.02	8,580.19
差异（①-②）	-33.40	-149.92	-37.73	4.36
其中:海外中间仓模式导致的申报退税与客户提货时间差	-34.76	-350.77	-	-
出口转内销	92.35	174.16	-	-
出口日期与单证收齐日期的时间性差异	-90.99	26.69	-37.73	4.36

注：申报出口退税销售额取自当地税务局免抵退税申报汇总表。

2017 年度、2018 年度，差异主要系出口日期与单证收齐日期的时间性差异：由于公司申报出口退税销售额系单证信息齐全出口货物销售额，而报关单可打印日期一般晚于出口日期，所以报告期各期末公司存在部分销售额未收齐单证信息，导致跨期至次年申报出口退税的情况，而一般模式的销售以出口时间作为外销收入确认时点，因此，报告期各期公司账面外销收入与申报出口退税销售额存在时间性差异。

2019 年度、2020 年 1-6 月，除上述出口日期与单证收齐日期的时间性差异外，其他差异系海外中间仓模式导致的申报退税与客户提货时间差以及出口转内销所致。海外中间仓模式下，公司根据客户在海外中间仓提货的时间确认收入，收入确认时间晚于产品报关及退税时间。出口转内销主要系公司的软模产品和自用模具产品，账面确认了相关收入但由于模具实物无需出口，故此产品外销收入确认金额无对应的出口退税销售额。

4、人民币汇兑收益/损失的计算过程

公司汇兑损益的产生主要分两个环节：一是进行外币交易时所产生的汇兑损益；二是在持有外币货币性资产和负债期间，在资产负债表日对相关项目进行折算，因汇率变动产生的差额记入汇兑损益。公司的外币货币性资产项目在业务发生时按照业务发生当月月初中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价折算；在资产负债表日按照资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期汇兑损益。

公司汇兑损益的计算过程具体如下：

发生外币业务时，外币金额按月初汇率（取当月第一个工作日中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币入账。月末各外币货币性项目的外币余额，按照月末汇率（取中国人民银行公布的资产负债表日即期汇率）折算为记账本位币金额；月末汇率折算的记账本位币金额与原账面记账本位币金额之间的差额，计入汇兑损益。实际收支时，按实际收支的当月月初汇率折算的记账本位币金额与中国人民银行公布的实时汇率折算本位币金额之间的差额，计入汇兑损益。

报告期内公司不存在销售至保税区产品转内销情况。

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”之“4、财务费用”进行补充披露。

（二）披露 2018 年外销收入金额及占比下降，2019 年又大幅增长的原因及

合理性，2019 年增长的原因是否具有可持续性；

发行人补充披露：

1、2018 年、2019 年境外收入变动原因

报告期内，公司境外销售按所属行业分类的构成及变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	变动比例[注]	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例	金额	占比
汽车类压铸件	3,715.34	88.09	1.27	8,165.38	83.13	57.46	5,185.60	80.38	-31.37	7,555.76	88.02
其中：福特 Explorer /F250 车灯散热支架	1,290.23	30.59	-33.76	3,381.66	34.43	1,552.73	204.61	3.17	1,508.57	12.72	0.15
特斯拉 Model X/S 车灯散热支架	521.25	12.36	-35.44	2,329.01	23.71	-30.19	3,336.21	51.71	-26.61	4,545.82	52.95
克莱斯勒 Dodge Charger 车灯散热支架	266.79	6.33	23.05	758.85	7.73	1.67	746.41	11.57	-61.29	1,928.34	22.46
宝马汽车自动驾驶模组零部件	543.80	12.89	35.50	561.88	5.72	1,586.82	33.31	0.52	-	-	-
日产脚踏板骨架	586.30	13.90	13,718.70	239.94	2.44	-	-	-	-	-	-
其他	506.97	12.02	55.19	894.04	9.10	3.35	865.06	13.41	-19.07	1,068.88	12.45
非汽车类压铸件	235.56	5.58	-52.31	736.71	7.50	-8.83	808.06	12.53	1.51	796.00	9.27
其中：TORO 园林机械零配件	219.15	5.20	-38.61	519.07	5.28	-4.50	543.51	8.42	-4.53	569.27	6.63
其他	16.41	0.39	-88.02	217.64	2.22	-17.73	264.55	4.10	16.68	226.73	2.64
模具	266.84	6.33	31.17	920.62	9.37	101.17	457.63	7.09	96.59	232.79	2.71
合计	4,217.73	100.00	-3.40	9,822.71	100.00	52.26	6,451.29	100.00	-24.85	8,584.55	100.00

注：2020 年 1-6 月变动比例系同期变动比例。

报告期内，公司境外销售产品以汽车类压铸件为主，其各期收入占境外收入比稳定维持在80%-90%之间，其变动是影响公司境外收入变动的主要因素。

2018年度，公司境外收入较上年下降31.37%，一方面系公司当期已量产产品特斯拉Model X/S车灯散热支架、克莱斯勒Dodge Charger车灯散热支架产品受部分产品工艺步骤减少、中美贸易摩擦、产品价格年降、模具摊销减少等因素的影响导致售价下降，汽车车灯散热支架整体单价下滑了27.60%；另一方面系克莱斯勒Dodge Charger车灯散热支架产品因下游客户车型设计改款致个别型号产品销量大幅下降32.39万件。

2019年度,公司境外收入较上年增长52.26%,一方面系福特Explorer/F250车灯散热支架于2018年第四季度量产后在当年释放较多收入，收入较去年增加3,177.05万元；另一方面系新产品宝马汽车自动驾驶模组零部件、日产脚踏板骨架在当期分别进入发样和量产阶段，新增768.51万元收入。

2、2019年外销收入增长的原因具有可持续性

公司2019年外销收入增长的原因具有可持续性，主要原因如下：

（1）根据汽车零配件行业业务模式特征，产品一旦量产，在车型生命周期内销量具有可持续性,故导致2019年外销收入增幅较大的产品,如福特Explorer车灯散热支架、宝马自动驾驶模组零部件产品和日产脚踏板在次年继续产生稳定收入，2020年1-6月上述三种产品收入较上年同期增长3.12%；

（2）公司宝马汽车自动驾驶模组零部件相关在研项目处于正常开展中，大部分在研产品预计于未来两年陆续量产，为公司带来新的收入增长点，公司业务规模将持续增长；

（3）虽然海外新冠疫情对公司境外销售带来一定冲击，2020年1-6月境外整体收入较去年同期小幅下滑，但随着新冠疫情逐步好转，销量也将会逐步恢复。

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“1.3 主营业务收入按销售区域分析”进行补充披

露。

（三）结合境外收入各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等补充说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；

发行人补充说明：

发行人产品主要销往美国、波兰、乌兹别克斯坦和马来西亚；其中美国系公司最主要的出口国，各期收入占境外收入的比例为 93.82%、84.90%、80.68%和 76.93%。

在汽车零部件全球化采购的发展趋势下，进口国的关税政策直接影响外销产品的市场需求。2018 年以来，中美贸易关系　　紧张，美国陆续对华产品加征关税，公司出口至美国的产品也陆续被纳入加征关税清单。2020 年 1 月 15 日，中美两国签署第一阶段经贸协议，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变，未来倘若中美贸易摩擦进一步升级，将对公司美国市场开拓产生不利影响。

报告期内，公司涉及加征关税的产品清单及税率变动情况如下：

海关编码	商品名称	对应公司产品名称	关税税率变动情况
85129000	品目 8512 所列装置的零件	福特 Explorer、特斯拉 Model X/S、克莱斯勒 Dodge Charger 等汽车车灯散热支架	原进口关税税率为零，2018 年 9 月 24 日起加征至 10%；2019 年 5 月 10 日起关税税率上调至 25%，并执行至今
84369900	品目 8436 所列其他机器的零件	TORO 园林机械零配件	

上述商品加征的关税金额由客户承担。但由于客户采购成本上升，经与客户沟通，公司部分销往美国的产品价格下调，降价对报告期各期销售收入影响如下：

单位：万件、元/件、万元

报告期	海关编码	产品名称	销量	现平均销售单价	原平均销售单价	销售收入影响额
2020 年 1-6 月	85129000	福特 Explorer、特斯拉 Model X/S、克莱斯勒 Dodge Charger 等汽车散热支架	71.86	26.55	28.18	-116.79
2019 年度			178.78	25.18	27.05	-335.81
2018 年度			21.99	20.95	22.84	-41.59

由上表可知，2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月因中美贸易摩擦加征关税对销售收入的影响金额分别为-41.59 万元、-335.81 万元和-116.79 万元，占各期收入比例分别为 0.40%、2.27%和 1.67%，占比较小，对公司整体销售收入的影响较小。

除美国外，波兰、乌兹别克斯坦对公司少数产品也征收关税，公司涉及征收关税的产品清单及税率变动情况如下：

国家	海关编码	商品名称	对应公司产品名称	关税税率变动情况
波兰	8518900090	品目 8518 所列货品的其他零件	汽车自动驾驶模组零部件	2020 年 1 月 1 日之前关税税率为 6.00%；从 2020 年 1 月 1 日之后下调至 4.40%
乌兹别克斯坦	84804110	压铸模	商品模具	按照 10.00%执行，报告期内未发生变动

报告期内，波兰、乌兹别克斯坦对公司销售产品的进口关税税率未发生不利变化，马来西亚对公司销往该国的产品不征收关税。

当前对外出口的国家或地区中，除美国外，其他国家或地区的贸易环境及对中国的贸易政策总体上保持相对稳定。2018 年以来，美国相继公布了针对中国商品加征或拟加征关税的清单，其中海关编码为 85129000、84369900 等相关压铸件产品被列入征税范围，导致公司部分销往美国的产品价格下降，但整体影响金额较小。另外，公司在汲取海外业务的成功经验后，积极开拓国内市场，并取得一定效果，报告期公司境内销售收入占比分别为 26.29%、38.03%、32.19%和 38.65%，整体呈上升趋势，符合公司未来发展战略。因此，中美贸易摩擦会对公司业绩造成一定影响，但不会对公司的持续盈利能力造成重大影响。

（四）结合主要产品价格构成、关税占比、公司主要产品是否在客户所在国加征关税清单中等情形量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润、毛利率等主要财务指标的影响

发行人补充说明：

公司主要产品价格构成包括原材料、直接人工、制造费用、模具费分摊（如有开模）、运输费用、管理费用、公司税负成本及合理的利润率，但不包括出口

国关税成本，关税由客户承担。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。

公司因美国加征关税导致部分销往该国的产品降价，对报告期各期销售收入、净利润的具体影响如下：

单位：万元

报告期	主营业务收入				净利润			
	加征关税产品按降价后单价计算	加征关税产品按降价前单价计算	降价产品的影响金额	影响比例	加征关税产品按降价后单价计算	加征关税产品按降价前单价计算	降价产品的影响金额	影响比例
2020 年 1-6 月	6,875.06	6,991.85	-116.79	-1.67%	2,494.88	2,594.15	-99.27	-3.83%
2019 年度	14,485.23	14,821.04	-335.81	-2.27%	4,918.83	5,204.27	-285.44	-5.48%
2018 年度	10,410.38	10,451.97	-41.59	-0.40%	3,070.22	3,105.57	-35.35	-1.14%

公司因美国加征关税导致部分销往该国的产品降价，对报告期各期毛利率的具体影响如下：

单位：万元

报告期	主营业务收入			主营业务成本	毛利率		
	加征关税产品按降价后单价计算	加征关税产品按降价前单价计算	降价产品的影响金额		加征关税产品按降价后单价计算	加征关税产品按降价前单价计算	降价产品的影响
2020 年 1-6 月	6,875.06	6,991.85	-116.79	3,183.22	53.70%	54.47%	-0.77%
2019 年度	14,485.23	14,821.04	-335.81	6,742.16	53.45%	54.51%	-1.05%
2018 年度	10,410.38	10,451.97	-41.59	5,190.39	50.14%	50.34%	-0.20%

由上表可知，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；毛利率影响分别为-0.20%、-1.05%和-0.77%，对公司主要财务指标影响较小。

公司凭借优秀的研发生产能力与快速响应优势，为客户提供产品设计、模具制造、压铸及精加工生产等一体化服务，与主要美国客户建立了长期稳定的合作关系：公司与 Sea Link 自 2012 年起展开合作，合作的产品特斯拉 Model X/S、克莱斯勒 Dodge Charger 汽车车灯散热支架系报告期内公司主要汽车类压铸产品，双方于 2017 年合作的新项目福特 Explorer 汽车散热支架于 2018 年四季度开始量产，并在 2019 年实现销量的大幅增长，未来几年将继续保持一定销量，同时双方仍有 5 个项目正在开发过程中，合作关系稳固；公司自 2007 年开始为客户 Toro 稳定供应园林机械零配件，双方合作关系稳固；JAC 系公司于关税调整后的 2019 年新开拓的美国客户，合作的产品日产脚踏板骨架于 2019 年 7 月份开始量产，并于次年上半年释放收入，目前双方有 2 个项目正在开发过程中，合作关系稳固。因此，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，中美贸易摩擦短期内不会对公司向美国的出口业务构成实质性障碍。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取了含对应产品类别、行业类别、销售国家等内容的收入成本明细表，查看境外销售产品的具体明细，对发行人商务总监进行访谈，了解发行人境外销售情况，境外销售模式及流程；

2、前往海关获取公司海关出口数据，查看增值税纳税申报表，复核报告期内发行人外销收入与海关报关数据、申报出口退税销售额的匹配情况，分析数据差异的原因是否合理；

3、访谈发行人财务总监，了解发行人汇兑损益的计算方法，复核报告期内发行人人民币汇兑收益/损失的计算过程是否准确；

4、访谈发行人商务总监外销收入变化的原因，查看外销收入明细，通过分析产品销售结构、销售单价、销售数量变化情况核实报告期内发行人外销收入变化的原因及增长的可持续性；

5、了解发行人主要外销客户所在国目前最新相关关税政策，查看主要产品

报价单，确认产品的报价方式，复核计算出口国加征关税对发行人报告期销售收入、净利润的影响金额，以及对毛利率影响的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人外销收入与海关报关数据、申报出口退税销售额差异的原因为：①海外中间仓模式收入确认时点晚于出口结关时间和出口退税申报时间；②货物出口时间与出口结关时间、出口退税申报时间存在差异，上述差异符合实际情况，具备合理性，境外收入确认真实准确；发行人人民币汇兑收益/损失的计算过程准确；报告期内发行人不存在销售至保税区产品转内销情况；

2、发行人 2018 年外销收入下降主要受中美贸易摩擦、产品价格年降、部分产品工艺步骤减少以及模具分摊减少的影响，2019 年外销收入大幅增长主要系新产品量产增多所致，外销收入变动的原因具有合理性，且 2019 年增长的原因具有可持续性；

3、国际贸易摩擦对发行人境外销售收入、净利润、毛利率的影响较小，中美贸易摩擦不会对发行人向美国的出口业务产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师说明境外销售收入真实性、准确性的核查方法、过程及核查结论等。

（一）核查方法、过程及核查结论

1、通过访谈及检查销售合同/订单等了解发行人的境外销售模式及流程

核查方法、过程：通过访谈发行人商务总监，检查发行人与其主要境外客户签署的销售合同/订单，了解发行人的境外销售模式及流程。

核查结论：公司的境外销售模式均为直销模式，外销流程符合外销模式特征。

2、通过公开信息查询，了解发行人境外客户基本情况

核查方法、过程：通过检索发行人境外客户的公开披露信息，对主要客户的基本情况进行了解，调查客户的真实性，以及是否同发行人存在关联关系。

核查结论：境外客户具有真实性，同发行人不存在关联关系。

3、对境外收入执行细节测试，抽取主要客户检查合同/订单-发货-出口报关-提货（仅适用于海外中间仓模式）-回款相关单据

核查方法、过程：取得发行人外销报关收入台账，抽取报告期各期主要境外收入记账凭证，取得销售与收款循环各关键节点的单据，核对相关原始单据，检查收入确认时点、销售数量是否与出口报关单/提货单一致，检查客户名称、销售数量、销售金额是否与销售发票一致，检查银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致，报告期各期外销收入真实性核查比例为 73.94%、78.13%、81.86%和 79.78%。

核查结论：通过执行收入细节测试，发行人主要境外客户收入确认真实、准确。

4、对主要境外客户实施函证程序，确认各期双方交易金额及期末往来余额

核查方法、过程：函证样本选择包括达到实际执行重要性水平以上，以及未达到实际执行重要性水平的新增或有异常的境外客户；报告期各期，境外收入函证发函率为 99.17%、97.45%、98.84%和 97.40%，回函率为 99.18%、99.87%、89.34%和 82.49%，对未回函或回函有差异的境外客户，实施包括检查与销售有关的文件、检查期后回款，检查差异形成的原因以测试和验证应收账款的真实性，报告期内发行人境外收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外收入	4,217.73	9,822.71	6,451.29	8,584.55
发函金额	4,108.01	9,708.94	6,286.51	8,512.95
发函率	97.40%	98.84%	97.45%	99.17%
回函金额	3,388.81	8,673.77	6,278.29	8,442.80
回函率	82.49%	89.34%	99.87%	99.18%

核查结论：发行人各期境外收入发函率、回函率均较高，对未回函或回函有差异的境外客户通过执行替代程序确认收入金额，发行人主要境外客户收入确认真实、准确。

5、对主要境外客户进行实地走访/远程访谈

核查方法、过程：了解走访客户基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式等，查看主要客户与发行人交易的相关凭证（包括合同、收入确认单据等），了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。因新冠疫情影响，对部分无法实地走访的主要境外客户进行视频/电话访谈并进行录像或录音。报告期内，实地走访境外客户 2 家，远程访谈客户 3 家；报告期各期，走访/访谈客户金额占当期境外收入比例为 96.15%、92.75%、92.88%和 81.14%，具体如下：

单位：家、万元

项目	客户数量	覆盖收入金额			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访	2	2,611.67	7,617.89	5,440.12	7,915.89
远程访谈	3	810.71	1,505.63	543.56	337.76
合计	5	3,422.37	9,123.52	5,983.68	8,253.65
境外收入总额		4,217.73	9,822.71	6,451.29	8,584.55
占收入比例		81.14%	92.88%	92.75%	96.15%

核查结论：发行人境外收入走访/访谈比例较高，发行人主要境外客户与发行人之间的交易具有真实性，发行人主要境外客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

6、对资产负债表日前后的收入执行截止测试

核查方法、过程：获取报告期各期发行人境外销售台账，对资产负债表日前后的销售记录执行收入截止测试，检查订单、销售出库单、出口报关单/提货单等收入确认单据，并关注期后退货情况，核查是否存在收入确认跨期的情况。

核查结论：发行人境外收入确认时点准确，不存在大额收入确认跨期的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人境外收入真实、完整，准确计入相应的会计期间，不存在异常情况。

7.关于销量及销售单价变动

申报材料显示：

（1）报告期内，公司汽车车灯散热支架平均单价呈先下降后上升趋势；汽车座椅扶手结构件价格较稳定；其他产品价格逐年增长，2019 年增长幅度较大。2018 年发行人外销汽车车灯散热支架单价下降，2019 年受新产品福特 Explorer 车灯散热支架平均单位重量增加影响，汽车类压铸件 2019 年单价有所回升。

（2）报告期内，公司按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动趋势存在较大差异。

请发行人：

（1）披露汽车车灯散热支架 2019 年销量大幅增长的原因及合理性，汽车座椅扶手结构件 2018 年、2019 年销量大幅增长的原因及合理性，增长趋势与变动幅度与终端汽车厂商需求是否一致；披露其他产品的主要内容，报告期销量及单价大幅增长的原因及合理性；

（2）结合主要产品对应上游原材料，按照行业类别（汽车及非汽车类压铸件）、细分产品结构（不同型号规格）分层量化分析各细分产品销售价格波动原因及合理性，与对应原材料价格变动趋势是否一致，报告期汽车车灯散热支架平均单价呈先下降后上升而汽车座椅扶手结构件平均单价较稳定的原因及合理性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况及差异原因；结合与主要客户合同中价格约定条款分析说明公司是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险；

（3）披露新产品福特 Explorer 车灯散热支架集成化结构产品销售单价增长的原因及合理性，其他汽车车灯散热支架产品的价格变动趋势；结合集成化结构产品销售收入占比及未来该类产品销售可持续性，分析未来汽车车灯散热支架产品价格变动趋势，是否存在价格持续下降风险及对发行人持续经营能力的影响；

（4）分别披露公司报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动原因，并分析两者变动趋势存在较大差异的原因及合理性；

（5）结合发行人定价模式以及汽车零部件行业价格年降特点，披露发行人镁合金压铸件 2019 年计件产品单价大幅增长原因，以及主要产品价格年降对发行人产品单价的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露汽车车灯散热支架 2019 年销量大幅增长的原因及合理性，汽车座椅扶手结构件 2018 年、2019 年销量大幅增长的原因及合理性，增长趋势与变动幅度与终端汽车厂商需求是否一致；披露其他产品的主要内容，报告期销量及单价大幅增长的原因及合理性；

发行人补充披露：

1、汽车车灯散热支架 2019 年较 2018 年销量增长的原因

2018 年度、2019 年度，汽车车灯散热支架分终端品牌及车型销量变动具体情况如下：

单位：万件

应用品牌	车型	2019 年销量	2018 年销量	销量增长	销量增长比例
销量增加超过 10 万件的情况					
福特	Explorer/F250	64.93	4.23	60.71	1,436.17%
上海大众	Passat	41.33	-	41.33	-
凯迪拉克	ATS	22.59	-	22.59	-
受托加工业务		65.42	-	65.42	-
小计		194.27	4.23	190.05	4,392.91%
销量减少超过 10 万件的情况					
特斯拉	Model X/S	96.65	166.22	-69.57	-41.86%
其他变动情况					
其他品牌及车型		96.32	125.51	-29.19	-23.26%
合计		387.23	295.95	91.28	30.84%

如上表所示，公司 2019 年汽车车灯散热支架销量较 2018 年销量大幅增长 30.84%，主要系①新开发产品销量增长，具体包括应用于福特 Explorer/F250、上海大众 Passat 和凯迪拉克 ATS 几款车型的新款配套产品,销量分别增长 60.71

万件、41.33 万件和 22.59 万件；②受托加工业务增加销量 65.42 万件。

公司应用于福特 Explorer/F250 的汽车车灯散热支架产品于 2017 年开始新产品研发，2018 年 12 月进入量产期，2019 年订单量大幅增加；应用于上海大众 Passat 的汽车车灯散热支架于 2017 年开始新产品研发，2018 年下半年进入量产期；应用于凯迪拉克 ATS 的汽车车灯散热支架于 2017 年开始新产品研发，2019 年 5 月进入量产期。近三年，上述主要车型销量及变动幅度与终端汽车产量变动幅度基本一致。

2、2018、2019 年度，汽车座椅扶手结构件销量增长的原因

2017-2019 年度，汽车座椅扶手结构件分终端品牌及车型销量变动具体情况如下：

单位：万件

终端用户	应用车型	2019 年销量	增幅	2018 年销量	增幅	2017 年销量
奥迪	A4L（国产款）	33.35	5.64%	31.57	35.49%	23.30
奥迪	Q5（国产款）	3.00	-	-	-	-
其他车型（样件）		0.05	150.00%	0.02	-	-
合计		36.40	15.23%	31.59	35.58%	23.30

公司汽车座椅扶手结构件主要应用于奥迪 A4L 车型。2017-2019 年，奥迪 A4L 的产量分别为 11.35 万件、16.81 万件、16.88 万件，增幅分别为 48.11%、0.42%。近三年，公司奥迪 A4L 汽车座椅扶手结构件销量及变动幅度与终端汽车产量变动幅度基本一致。

2019 年度，公司汽车座椅扶手结构件在奥迪 Q5 车型实现少量销售。

3、汽车类压铸件中其他产品的内容及变动情况

报告期内，公司汽车类压铸件中的其他产品主要内容包括自动驾驶模组零部件、脚踏板骨架、扬声器壳体等，产品销量及单价变化情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销量（万件）	较上年同期增长率	销量（万件）	增长率	销量（万件）	增长率	销量（万件）
其他	18.57	432.56%	20.51	155.90%	8.01	22.75%	6.53

其中：自动驾驶模组零部件	14.83	1,927.42%	12.87	7,416.36%	0.17	/	-
脚踏板骨架	0.72	/	0.26	-	-	/	-
扬声器壳体	2.53	0.10%	6.64	-15.12%	7.82	19.83%	6.53
产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价（元/件）	增长率	单价（元/件）	增长率	单价（元/件）	增长率	单价（元/件）
其他	67.37	27.59%	52.80	49.52%	35.31	9.74%	32.18
其中：自动驾驶模组零部件	37.11	-15.02%	43.66	-77.56%	194.58 注	/	-
脚踏板骨架	814.31	-11.08%	915.80	-	-	/	-
扬声器壳体	32.13	-0.21%	32.20	1.81%	31.63	-1.72%	32.18

注：2018 年度，自动驾驶模组零部件各款产品均处于研发试制阶段，样品件与量产件的单价不具备可比性。

报告期内，公司其他类汽车压铸件产品销量持续增长，**主要源自公司为客户安波福新开发的自动驾驶模组零部件产品及为客户 JAC 开发的脚踏板骨架产品，2019 年分别增长 12.70 万件、0.26 万件。2018 年，公司与安波福建立合作关系，为其开发多款产品，其中手势壳体产品于 2019 年 7 月进入量产阶段，销量快速增长；2019 年，公司与 JAC 建立合作关系，为其开发汽车脚踏板骨架，2019 年 7 月产品进入量产阶段，2020 年 1-6 月销量快速增长。**

2019 年自动驾驶模组零部件单价为 43.66 元/件、脚踏板骨架单价为 915.80 元/件，高于扬声器壳体 32.20 元/件，2019 年度自动驾驶模组零部件及脚踏板骨架销量增长导致当年其他类汽车压铸件产品平均销售单价大幅增长；2020 年 1-6 月其他类汽车压铸件产品销售单价增长 27.59%，主要系单价为 814.31 元/件的脚踏板骨架产品较上年同期相比销量增长 0.72 万件、收入占比提升所致。脚踏板骨架为大型汽车产品，每件重量约 8.9 千克，远高于公司其他产品，因此单价较高。

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“1.2 主营业务收入按所属行业分析”进行补充披露。

（二）结合主要产品对应上游原材料，按照行业类别（汽车及非汽车类压铸件）、细分产品结构（不同型号规格）分层量化分析各细分产品销售价格波

动原因及合理性，与对应原材料价格变动趋势是否一致，报告期汽车车灯散热支架平均单价呈先下降后上升而汽车座椅扶手结构件平均单价较稳定的原因及合理性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况及差异原因；结合与主要客户合同中价格约定条款分析说明公司是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险；

对于单款产品的价格变动：一般情况下，在产品定价环节，即约定了产品价格、是否年降及未来年降情况（年降 3%，降价三年），除此以外，产品价格可能因为产品设计变更、工序调整、关税变化等特殊事项经与客户协商后进行调整。

对于多款产品的平均价格变动：公司产品均为定制化产品，不同客户/车型同类型产品，同一客户/车型项目内不同零件在产品大小、重量、加工难度等方面均存在差异，产品单价亦不同。以汽车车灯散热支架为例，报告期内不同产品的单重及单价情况如下图所示：



由于公司收入规模较小，产品品种及型号较多，各期产品结构变动是产品平均单价波动的主要影响因素之一。

公司按不同原材料、不同行业、不同客户/车型选取报告期各期合计 500 万元以上项目展开分析，具体项目按终端用户及车型划分后的单价变动情况如下：

1、镁合金汽车类压铸件主要产品单价变动分析

单位：元/件

产品类型	主要客户	终端用户	车型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

				单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率	单价
汽车车灯散热支架	Sea Link	克莱斯勒	Dodge Charger	14.89	-13.08%	17.13	1.06%	16.95	-32.82%	25.23
		福特	Explorer	54.72	-3.03%	56.43	0.61%	56.09	-1.11%	56.72
		特斯拉	Model X/S	17.32	-31.10%	25.13	12.59%	22.32	-20.48%	28.07
汽车座椅扶手结构件	继峰股份	奥迪	A4L	51.00	-0.39%	51.20	-0.89%	51.66	1.08%	51.11

（1）克莱斯勒 Dodge Charger 车灯散热支架

2018 年比 2017 年单价下降 32.82%，主要原因包括中美贸易摩擦降价、模具分摊减少等因素影响：美国自 2018 年 9 月 24 日起加征关税，导致克莱斯勒产品自 2018 年 10 月起降价 10%;截至 2017 年末前期模具款已基本通过产品款收回，因此 2018 年在该产品中分摊的模具金额较 2017 年下降 91.21%，单价随之下降。2019 年较 2018 年单价较为平稳。2020 年 1-6 月单价较 2019 年下降 13.08%，主要系 2018 年、2019 年新增修模费用款项于 2019 年末基本收回，故 2020 年 1-6 月模具分摊金额较上年下降 95.64%所致，剔除模具分摊影响后，2019 年、2020 年 1-6 月克莱斯勒 Dodge Charger 车灯散热支架的单价分别为 14.57 元/件、14.61 元/件，售价基本平稳。

（2）福特 Explorer 车灯散热支架

该产品于 2018 年末进入量产期，2017-2019 年度，产品单价基本平稳，2020 年 1-6 月比 2019 年单价下降 3.03%主要系产品对应模具款 197.80 万元已在 2019 年通过产品款回收完毕，2020 年 1-6 月单价中无模具摊销金额。

（3）特斯拉 Model X/S 车灯散热支架

公司应用于特斯拉 Model X/S 车灯散热支架共有 25 款产品，产品重量从 0.01kg 至 0.19kg 不等，产品单价从 3.80 元至 51.46 元不等，由于各期销售的产品结构不相同，导致单价出现一定幅度波动。公司按不同价格区间对产品单价及收入占比进行划分后情况如下：

单位：kg（重量）；元/件（单价）

价格区间	平均单重	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价

小于 20	0.05	32.29%	8.22	13.38%	8.11	21.68%	8.78	15.67%	9.58
20-40	0.06	21.17%	24.01	28.52%	25.96	23.22%	26.59	22.56%	29.61
大于 40	0.15	46.53%	48.21	58.10%	47.21	55.10%	48.44	61.77%	53.01
总计	**0.08**	**100.00%**	**17.32**	**100.00%**	**25.13**	**100.00%**	**22.32**	**100.00%**	**28.07**

2018 年比 2017 年单价下降 20.48%，主要系受部分产品工艺步骤减少、中美贸易摩擦等因素导致售价下调：美国自 2018 年 9 月 24 日起加征关税，客户产品进口关税从零逐步提升至 25%，经与客户协商，其中 22 款产品自 2018 年 10 月其陆续降价 8%；另一方面其中 10 款产品在保证产品功能质量的前提下，精简用料、调整工艺减少精加工工时、调整设计节省包装成本等，售价降低 1.58%-12.63%；2019 年比 2018 年单价上升 12.59%，2020 年 1-6 月比 2019 年单价下降 31.10%，主要系产品结构变动的影响，单价小于 20 元/件的产品收入在 2019 年度占比较 2018 年下降 8.30%，而 2020 年 1-6 月的收入占比较 2019 年上升 18.91%。同一价格区间内产品平均单价波动较小。

（4）奥迪 A4L 座椅扶手结构件

公司应用于奥迪 A4L 座椅扶手结构件产品单价基本稳定。

2、镁合金非汽车类压铸件主要产品单价变动分析

单位：元/件

产品类型	主要客户	应用品牌	2020 年 1-6 月		2019 年度	
			单价	增长率	单价	增长率
电动自行车零部件	马勒	闪电牌自行车	49.09	-1.75%	49.96	-

马勒电动自行车变速器箱体共有 3 款产品，自 2019 年 3 月开始量产，2019 年、2020 年 1-6 月，公司向马勒销售的产品单价较为平稳。

3、铝合金汽车类压铸件主要产品单价变动分析

单位：元/件

产品类型	主要客户	终端用户	车型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
				单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率	单价
汽车车灯散热支架	Sea Link	福特	Explorer/F250	29.92	-11.77%	33.91	22.73%	27.63	-42.08%	47.70
		讴歌	IXL	47.90	1.56%	47.17	4.74%	45.03	-5.46%	47.63

汽车自动驾驶模组零部件	安波福	BMW		37.11	-15.00%	43.66	-75.91%	181.21	-	-
汽车脚踏板结构件	JAC	日产	Titan	814.31	-11.08%	915.80	-	-	-	-
汽车扬声器壳体	Sanshine	雪铁龙		32.13	-0.21%	32.20	1.81%	31.63	-1.71%	32.18

（1）福特 Explorer/F250 车灯散热支架

福特 Explorer/F250 车灯散热支架共 3 款铝合金产品。2017 年处于样品阶段故单价较高；2019 年度，产品平均单价较高主要系上述产品自 2018 年末开始量产，对应模具款 71.77 万元于当年回收完毕，剔除模具分摊后 2018 年至 2020 年 1-6 月的产品单价分别为 27.63 元/件、28.19 元/件、29.92 元/件，单价略有上升主要系产品结构变动的影响。

（2）讴歌 IXL 车灯散热支架

讴歌 IXL 产品 2017 年、2019 年和 2020 年 1-6 月产品价格较为平稳；2018 年较其他期间略有下降，主要系当年单价较高的产品收入占比较低。

（3）BMW 自动驾驶模组零部件

2020 年 1-6 月单价较 2019 年下降 15.00%，主要系 2020 年 1-6 月应用于 BMW 的汽车自动驾驶模组零部件新产品其中一款产品重量较轻仅为 0.03kg，其单件价格较低为 4.56 元/件，远低于其他产品的平均单价 377.40 元/件，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%，拉低了整体平均单价。

2019 年单价较 2018 年下降 75.91%，主要系 2018 年公司开始为该客户研发试制多款创新产品，均处于样品阶段，样品阶段与量产阶段的产品单价不具备可比性。

（4）日产 Titan 脚踏板骨架

2020 年 1-6 月汽车脚踏板骨架单价较 2019 年下降 11.08%主要系模具分摊减少影响，扣除模具分摊后产品单价分别为 606.65 元/件、621.40 元/件，变动较小。

（5）雪铁龙汽车扬声器壳体

报告期内汽车扬声器壳体单价较为稳定。

4、铝合金非汽车类压铸件主要产品单价变动分析

单位：元/件

产品类型	客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率	单价
园林机械零部件	The Toro Company	43.36	-18.98%	53.52	14.66%	46.68	-10.01%	51.87
医疗器械压缩机外壳	上海柳清复合材料有限公司	6.75	-	-	-	6.52	3.33%	6.31

（1）Toro 园林机械零部件

公司对该客户销售的产品种类较多，产品较为分散，因此其单价变动主要系产品结构变动的影响。

2020 年 1-6 月单价较 2019 年下降 18.98%，主要系平均单价较低的 6.40 元/件的产品叶片的收入占比提升 4.46%，平均单价较高为 100.61 元/件的产品锭子收入占比降低 9.21%，导致整体单价下降；2019 年单价较 2018 年上升 14.66%，主要系 2019 年平均单价较高分别为 255.78 元/件、100.61 元/件的产品短支架、锭子的收入占比分别提升 3.83%、4.18%，拉高了整体单价；2018 年单价较 2017 年下降 10.01%，主要系 2018 年平均单价较高的产品短支架的收入占比下降 4.45%，使得整体单价下降。

（2）公司对上海柳清复合材料有限公司报告期内销售的医疗器械压缩机外壳产品单价较为稳定；2020 年 1-6 月产品升级换代，价格略高。

5、产品售价与对应原材料价格变动趋势分析

公司的产品定价方式为成本加成结合市场报价方式。公司根据各产品的原材料品类、原材料市场单价、原材料预计使用量以及产品的加工步骤、加工工艺、耗用的人工、机器费用等因素确定产品的生产成本，并以此为基础加成确定价格，并参考市场竞争情况、客户性质、客户订单量、付款条件等因素进行适当调整。一般在产品量产前的定价环节，公司即与客户约定了产品的具体价格，包括产品价格的构成、价格调整的机制、是否年降以及未来年降的具体幅度和年限。一般情况下，若无其他特殊事项发生，产品价格一经确认即根据定价单执行。

根据公司与客户签订的合同及报价单情况，客户 JAC 的汽车脚踏板骨架产品每季度根据原材料和汇率波动情况进行价格协商调整；除此以外，公司其他产品在定价环节均未明确约定原材料价格波动对单价的具体影响。但根据行业惯例，在原材料价格发生持续性的不可逆的大幅变动时，公司可与客户协商，对相关产品价格进行调整。

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，主要产品单价的变动与原材料价格变动不存在直接对应关系。

6、报告期汽车车灯散热支架平均单价呈先下降后上升的原因

报告期内，公司汽车车灯散热支架的平均单价分别为 25.51 元/件、18.47 元/件、21.23 元/件和 21.99 元/件，呈现先下降后上升的趋势，主要是受产品结构变化影响。

（1）汽车车灯散热支架 2018 年较 2017 年单价及收入占比分析

单位：元/件

终端用户	应用车型	2018 年度		2017 年度	
		单价	收入占比	单价	收入占比
汽车车灯散热支架		18.47	100.00%	25.51	100.00%
其中：					
特斯拉	Model X/S	22.32	67.88%	28.07	62.87%
克莱斯勒	Dodge Charger	16.95	13.66%	25.23	25.40%

2018 年较 2017 年汽车车灯散热支架平均单价下降 27.59%，主要系 2018 年收入占比最多的特斯拉的 Model X/S、克莱斯勒的 Dodge Charger 车灯散热支架因中美贸易摩擦、部分产品工艺步骤减少以及模具分摊减少而导致售价下降较多所致，平均单价分别下降 20.48%、32.82%。

（2）汽车车灯散热支架 2019 年较 2018 年单价及收入占比分析

单位：kg（重量）；元/件（单价）

终端用户	应用车型	平均单重	2019 年度		2018 年度	
			单价	收入占比	单价	收入占比
汽车车灯散热支架		0.15	21.23	100.00%	18.47	100.00%

其中：						
特斯拉	Model X/S	0.08	25.13	29.55%	22.32	67.88%
克莱斯勒	Dodge Charger	0.18	17.13	9.23%	16.95	13.66%
福特	Explorer/F250	0.57	52.08	41.14%	48.41	3.74%

注：表中产品平均重量系报告期所有汽车车灯散热支架平均重量。

2019 年较 2018 年汽车车灯散热支架平均单价上升 14.94%，主要系单重及单价较高的新产品福特 Explorer/F250，2019 年 Explorer/F250 车灯散热支架平均单价为 52.08 元/件高于 2018 年汽车车灯散热支架的整体平均单价 18.47 元/件，其 2019 年度收入占比提升了 37.39%，拉高了整体单价水平。

（3）汽车车灯散热支架 2020 年 1-6 月较 2019 年单价及收入占比分析

单位：kg（重量）；元/件（单价）

终端用户	应用车型	平均单重	2020 年 1-6 月		2019 年度	
			单价	收入占比	单价	收入占比
汽车车灯散热支架		0.15	21.99	100.00%	21.23	100.00%
其中：						
特斯拉	Model X/S	0.08	17.32	20.57%	25.13	29.55%
克莱斯勒	Dodge Charger	0.18	14.89	8.86%	17.13	9.23%
福特	Explorer/F250	0.57	48.61	42.86%	52.08	41.14%
吉姆西	Yukon	0.42	41.09	8.65%	41.27	0.45%

注：表中产品平均重量系报告期所有汽车车灯散热支架平均重量。

2020 年 1-6 月较 2019 年汽车车灯散热支架平均单价上升 3.58%，主要系应用于吉姆西的新产品单位重量为 0.42kg/件，单价为 41.09 元/件高于 2019 年度汽车散热支架的平均单价 21.23 元/件，2020 年 1-6 月其收入占比提升了 8.20%，拉高了整体单价水平。

7、汽车座椅扶手结构件平均单价报告期内变动情况

单位：元/件

终端用户	应用车型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
汽车座椅扶手结构件		53.21	100.00%	51.52	100.00%	51.88	100.00%	51.11	100.00%

其中：									
奥迪	A4L	51.00	82.55%	51.20	91.07%	51.66	99.50%	51.11	100.00%

汽车座椅扶手结构件平均单价较稳定，主要系公司报告期内销售的汽车座椅扶手结构件产品结构较为单一，奥迪 A4L 项目产品收入占比 80%以上，故整体平均单价变动较小。

8、可比公司同类产品市场价格比较情况如下：

企业名称	产品种类	产品定位	压铸产品具体应用领域
万丰奥威	铝合金产品 镁合金产品 涂层加工、金属铸件、冲压零部件等	汽车行业、通航飞机制造产业	铝合金应用于汽车/摩托车轮毂；镁合金应用于动力总成、仪表盘、后提升门内板等
丰华股份	镁合金类产品 铝合金类产品	汽车、3C 等领域	应用于方向盘
宜安科技	液态金属 生物可降解医用镁合金 镁铝合金汽车产品	消费电子、高端 LED 幕墙、医疗器械、汽车配件、通讯设备、大型结构件(车门、电视幕墙等)等领域	应用于电脑外壳等 3C 产品，汽车门锁扣、转向系统、车中控娱乐导航系统
云海金属	镁合金原材料 铝合金原材料 金属锶、压铸件、中间合金、空调扁管等	汽车、消费电子领域	应用于方向盘、仪表盘、座椅、中控台
旭升股份	铝压铸件	汽车类、工业类、模具类、其他类	应用于新能源汽车变速系统、传动系统、电池系统、悬挂系统等
爱柯迪	铝合金精密压铸件	汽车行业	应用于汽车雨刮系统、汽车传动系统、汽车转向系统、汽车发动机系统、汽车制动系统
星源卓镁	镁合金产品 铝合金产品	汽车行业、园林机械、电动自行车	应用于汽车车灯、座椅扶手结构件、扬声器壳体、脚踏板骨架

经查询，报告期内同行业可比公司未销售汽车车灯散热支架及汽车座椅扶手结构件产品或未披露其单价情况，无法进行比较分析。

9、公司是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险

公司与客户 JAC Products,Inc.的合同中约定：每个季度会基于汇率或者原材料平均价格的波动情况讨论调整产品单价。

除客户 JAC Products,Inc.外，公司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，公司与下游客户可以就相关事项进行协商。

（三）披露新产品福特 Explorer 车灯散热支架集成化结构产品销售单价增长的原因及合理性，其他汽车车灯散热支架产品的价格变动趋势；结合集成化结构产品销售收入占比及未来该类产品销售可持续性，分析未来汽车车灯散热支架产品价格变动趋势，是否存在价格持续下降风险及对发行人持续经营能力的影响；

发行人补充披露如下：

1、福特 Explorer 车灯散热支架销售单价增长的原因

公司开发的福特 Explorer 车灯散热支架系其 2019 新车型对应产品。改款前汽车前大灯散热支架共 3 个部件，为达到更好的轻量化效果、减少装配及管理成本，公司协助客户开发并完成了改款集成化车灯产品。由于将各部件一体化，单个车灯支架的重量上升，产品单价随之增长。公司的产品定价方式为成本加成结合市场报价方式，材料成本是其重要组成部分，通常情况下较重的产品单价较高。

报告期内福特 Explorer 项目及其他车灯散热支架单价变动情况如下：

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率	单价
福特 Explorer 车灯散热支架	54.72	1.43%	53.95	7.69%	50.10	-3.63%	51.98
其他车灯散热支架	16.37	6.41%	15.39	-14.74%	18.05	-29.18%	25.48
合计	21.98	3.53%	21.23	14.94%	18.47	-27.59%	25.51

公司其他车灯散热支架价格 2018 年、2019 年下降，2020 年 1-6 月回升，产品价格波动与产品结构变化、产品降价等原因相关，具体原因请参见本题回复之“（二）结合主要产品对应上游原材料……分析说明公司是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险”相关内容。

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“1.2 主营业务收入按所属行业分析”进行补充披露。

2、汽车车灯散热支架产品价格变动趋势

公司车灯散热支架集成化结构产品主要系应用于福特、特斯拉、讴歌、广汽终端品牌的部分产品，报告期内销售收入占比情况如下：

终端用户	2020 年 1-6 月 收入占比	2019 年度 收入占比	2018 年度 收入占比	2017 年度 收入占比
集成化车灯散热支架	49.66%	61.85%	47.15%	46.84%
非集成化车灯散热支架	50.34%	38.15%	52.85%	53.16%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内车灯集成化产品在车灯产品中的占比分别为 46.84%、47.15%、61.85%和 49.66%。由于集成化结构产品的特点其单重较高，其平均单价为 50.01 元/件亦高于非集成化车灯散热支架的平均单价 13.40 元/件；2017-2019 年集成化车灯散热支架收入占比逐年升高，拉高了车灯散热支架的整体平均单价；2020 年 1-6 月由于新冠疫情的影响，终端用户福特、特斯拉对应的集成化产品销量有所下滑，致相应的集成化产品当年占比下降。

基于汽配行业的特点，公司需经周期较长且严格的评审才能进入客户的供应商体系，一旦进入，公司与客户即形成长期稳定的战略合作伙伴关系；如无客户特殊需求变动，经客户验收合格并量产的产品在供货期间将稳定且持续供货。未来公司也将在新产品及新领域应用中不断推行集成化设计的理念，提升集成化结构产品的销售占比。

集成化是汽车行业的发展趋势，是一种结构设计理念。集成后的产品较之前多个零配件组装后产品相比，质量一般较轻，但相对于单个零配件而言，其重量可能会增加，因此产品单价也会相应增长。随着集成化结构设计理念的深入，未来该类产品的市场规模也将不断扩大。结合报告期内集成化产品的收入占比情况及行业发展趋势，公司汽车车灯散热支架类产品不存在价格持续下降的风险，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（四）分别披露公司报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变

动原因，并分析两者变动趋势存在较大差异的原因及合理性；

公司报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动原因及两者变动趋势存在较大差异的原因详见本问询函回复之“1、关于业务与产品”之“（五）披露镁合金压铸件和铝合金压铸件的单价分为数量和重量计价的原因和合理性，报告期内二者单价变动趋势不一致的原因及合理性，是否符合行业特征”相关内容。

（五）结合发行人定价模式以及汽车零部件行业价格年降特点，披露发行人镁合金压铸件 2019 年计件产品单价大幅增长原因，以及主要产品价格年降对发行人产品单价的影响。

发行人补充披露如下：

1、发行人镁合金压铸件 2019 年计件产品单价大幅增长原因

公司的产品定价模式为成本加成结合市场报价，材料成本是其重要组成部分，因此通常情况下产品的平均单价随单件平均重量的升降而涨跌。受产品结构影响，公司镁合金压铸件单位重量由 2018 年度的 0.24kg 增长至 2019 年度的 0.36kg，因此公司当期镁合金压铸件单价较上年度大幅上升 40.59%。**具体情况如下：**

单位：kg/件（单重）；元/件（单价）

终端用户	应用车型	2019 年度平均单重	2019 年度		2018 年度	
			单价	收入占比	单价	收入占比
镁合金压铸件		0.36	34.67	100.00%	24.66	100.00%
其中：						
福特	Explorer	0.62	56.43	31.99%	56.09	2.55%
特斯拉	Model X/S	0.08	25.13	26.28%	22.32	54.62%
克莱斯勒	Dodge Charger	0.16	17.13	8.21%	16.95	10.99%
奥迪	A4L	1.08	51.20	18.48%	51.66	24.01%

如上表所示，因新产品福特 Explorer 车灯散热支架单重为 0.62kg/件，高于当期镁合金压铸件平均单重 0.36kg/件，单价为 56.43 元/件高于镁合金压铸件平均单价 34.67 元/件，其收入占比增加 29.44%；特斯拉 Model X/S 产品单重

较小为 0.08kg/件，单价相对较低为 25.13 元/件，其收入占比下降 28.34%，上述因素共同影响导致镁合金压铸件 2019 年计件产品单价大幅增长。

2、主要产品价格年降对发行人产品单价的影响

公司主要产品应用于汽车行业。一般情况下如汽车车型市场销售情况良好，整车厂商对相关汽车零部件的需求会在量产期内持续且保持稳定；对于零部件供应商而言，零部件生产具有一定的规模效应，且项目量产一段时间后，生产工艺趋于稳定，生产效率会有所提高。因此，对于需求量较大的项目，客户通常会约定产品价格“年降”条款。**报告期内，公司部分产品约定了年降条款，一般为从量产年度开始每年降幅 3%，降价 3 年。**

报告期公司压铸件产品价格年降对发行人各期产品单价情况如下：

项目	单价（元/件）	年降影响收入金额（万元）	还原年降后单价（元/件）	还原后单价增长率
2020 年 1-6 月	30.16	18.42	30.25	0.30%
2019 年度	26.69	54.64	26.80	0.42%
2018 年度	22.10	143.67	22.44	1.54%
2017 年度	24.32	41.44	24.41	0.38%

注：还原年降后单价=（当年压铸件收入+当年压铸件年降影响收入金额）/当年压铸件销量

如上表所示，经测算，报告期公司产品价格年降对发行人各期产品单价影响较小。

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“1.1 主营业务收入按产品类型分析”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取了含对应上游原材料、行业类别、应用汽车部位、终端品牌及车型分类、产品重量等字段的收入成本明细表，核查销量变动超过 10 万件的产品类别，结合各产品销量变化情况分析导致汽车车灯散热支架和汽车座椅扶手结构件

销量增长的原因；

2、查询下游终端品牌及车型报告期内产销量的变化情况、新款车型的推出时间等，核查主要产品销量上涨与客户需求变动的一致性；对于销量增加较多的新产品，了解其研发日期、量产日期，并核查其订单获取情况；

3、获取主要客户各产品的价格变动表，访谈发行人商务总监关于产品价格发生变化的原因；结合产品结构及平均重量变动情况，量化分析主要产品（按照镁合金和铝合金，汽车和非汽车，终端品牌及车型项目细分类型）销售价格的波动原因；

4、获取并核查发行人主要客户框架合同/订单、主要产品的报价单，查验价格具体构成、价格变动机制，通过访谈主要客户了解主要产品价格变动的具体原因；

5、查询同行业可比公司主要产品的具体构成及价格变动情况，对比分析与发行人主要产品之间的差异；

6、访谈发行人商务总监了解集成化产品种类，汽车集成化产品变化的趋势，车灯散热支架未来价格的变动趋势；

7、根据公司产品特点、报价模式、产品平均重量、特殊项目的性质、研发难度、加工工艺等，分析报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动原因，并分析两者变动趋势存在较大差异的原因及合理性；

8、获取公司报告期内产品年降清单，测算产品价格年降对发行人产品单价的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司汽车车灯散热支架 2019 年销量大幅增长，汽车座椅扶手结构件 2018 年、2019 年销量大幅增长具有合理性，增长趋势与变动幅度与终端汽车厂商需求一致，汽车类其他产品销量及单价变动合理，符合行业及公司生产经营实际情况；

2、公司主要产品细分项目的销售价格波动均具有合理性；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，主要产品单价的变动与原材料价格变动不存在直接对应关系；报告期汽车车灯散热支架平均单价呈先下降后上升而汽车座椅扶手结构件平均单价较稳定具有合理性；经查询比较，同行业可比公司与公司的产品种类差异较大，价格不具有可比性；在原材料价格出现明显且不可逆的大幅波动时，公司与下游客户可以就相关事项进行协商转嫁部分原材料价格波动风险；

3、公司新产品福特 Explorer 车灯散热支架集成化结构产品销售单价较高具备业务合理性，其他汽车车灯散热支架产品的价格变动趋势合理；根据汽车集成化结构设计理念的推行，公司集成化产品收入有望提高，产品单价随之增长，公司汽车车灯散热支架产品单价不存在持续下降的风险，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；

4、公司报告期按数量统计销售价格与按重量统计销售价格变动合理，两者变动趋势存在较大差异具有合理原因，符合公司生产经营实际情况；

5、发行人镁合金压铸件 2019 年计件产品单价大幅增长具有合理原因，产品价格年降对发行人产品单价影响较小。

8.关于模具

申报材料显示：

（1）报告期内，公司模具收入分别为 745.16 万元、1,051.42 万元及 1,382.79 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 6.40%、10.10%及 9.55%，增长较多。公司报告期模具主营业务成本分别为 415.18 万元、651.73 万元和 515.53 万元，占当期营业成本的比例分别为 8.47%、12.56%、7.65%；报告期模具成本及占比先上升后下降，变动趋势与收入不一致。

（2）报告期各期末，公司预收款项分别为 460.06 万元、678.85 万元和 979.94 万元，占负债的比例分别为 11.85%、16.62%和 19.87%。公司预收款项主要系预收客户的模具进度款。

（3）公司开发的模具包括商品模具、自用模具。公司自用模具报告期收入分别为 57.09 万元、281.73 万元和 350.41 万元，根据合同约定收入确认分两种情形：①获取模具对应产品的量产订单时一次性确认为模具收入；②通过压铸件的销售实现模具的最终销售。

请发行人：

（1）结合模具产品的主要客户、具体用途、生产及发货周期、订单变化情况等，披露公司报告期模具收入变动较大的原因及合理性，报告期模具成本变动趋势与收入变动趋势不一致的原因及合理性；

（2）在招股说明书中区分硬模（商品模具、自用模具）、软模等细分产品补充披露各类型模具收入确认方式、报告期各期收入金额及变动情况；分析自用模具销售如何区分一次性确认收入及按压铸件产品计件确认收入的收入确认方式，计件模式下模具收入变动与压铸件收入变动情况是否匹配；

（3）披露为客户进行后续压铸件生产的自用模具相关计价、交付、保管等主要协议约定内容，收入确认时点及依据，公司关于该部分模具的管理情况及内部控制制度建立及执行情况；

（4）结合模具收入变动情况披露报告期预收账款金额及波动是否合理，与当期

收入是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合模具产品的主要客户、具体用途、生产及发货周期、订单变化情况等，披露公司报告期模具收入变动较大的原因及合理性，报告期模具成本变动趋势与收入变动趋势不一致的原因及合理性

发行人补充披露：

1、公司报告期模具收入变动较大的原因及合理性

（1）公司报告期各期模具收入与模具订单情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
硬模收入金额	592.24	1,227.47	1,051.42	745.16
硬模订单金额	920.65	2,085.72	851.57	1,140.09
软模收入金额	41.90	155.32	-	-
软模订单金额	223.94	153.38	222.43	415.76

注：由于模具收入金额中不包含通过压铸件的销售实现模具销售的自用模具，所以模具订单金额中不包含通过产品摊销的自用模具订单金额。

公司模具从接收订单到收入确认一般间隔半年至一年半时间。从上表可知，报告期内公司模具订单金额整体呈上升趋势，同时模具订单金额能够覆盖模具收入确认的金额，所以报告期各期模具收入金额和模具订单金额相匹配。

2017 年度软模订单内容主要为 Ujet Manufacturing S.a r.电动自行车配套模具，该客户产品为创新设计产品，开发难度高，同时客户收到公司提供的样件后需要与其他部件组装之后才能确定公司样件是否能够满足客户需求或是否需要再次进行调整，故接收订单至确认收入时间间隔较长。2020 年 8 月经客户确认该项目已经完成，双方权利义务履行结束，软模满足收入确认条件。

（2）模具收入波动主要受客户及产品结构变化影响

报告期内，公司主要客户模具收入情况如下：

客户	模具用途	模具收入（万元）			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
赛联压铸（昆山）有限公司	商品模具	179.18	-	116.64	176.58
ATLANT METAL LLC	商品模具	144.21	530.73	262.81	127.69
威海万丰镁业科技发展有限公司	商品模具	57.35	77.36	49.53	106.30
DoiterS.DeRL.DeC.V	商品模具	-	181.86	124.54	-
永康市豪迈工具有限公司	商品模具	-	-	96.24	-
昆山安高精密组件有限公司	商品模具	-	-	-	100.09
Craftsman Atuomation Pvt. Ltd-Unit	商品模具	-	-	-	46.74
顺达汽车饰件有限公司	商品模具	-	-	-	41.88
主要客户商品模具收入小计		380.74	789.95	649.76	599.28
华域视觉科技（上海）有限公司	自用模具	88.88	43.63	71.37	-
BOS AUTOMOTIVE PRODUCTS IRAPUATO SA DE CV	自用模具	57.61	-	-	-
马勒电驱动（太仓）有限公司	自用模具	-	124.24	-	-
浙江艾沃克科技股份有限公司	自用模具	-	106.19	-	-
上海热像科技股份有限公司	自用模具	-	55.00	-	-
宁波弘讯科技股份有限公司	自用模具	-	-	76.10	-
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	自用模具	-	-	50.00	-
主要客户自用模具收入小计		146.49	329.06	197.47	-
Grammer AG	软模	-	76.97	-	-
APTIV SERVICES POLAND S.A.	软模	-	78.34	-	-
宁波均联智行科技有限公司	软模	41.90	-	-	-
软模收入小计		41.90	155.31	-	-
合计		569.13	1,274.32	847.23	599.28
占当年模具收入比例（%）		89.75	92.16	80.58	80.42

由上表可知，报告期内公司模具收入主要客户变化较大，相同客户在不同

年度收入也有较大波动。公司模具收入整体规模不大，单一客户模具收入变化对模具收入总额影响较大。

①商品模具

2018 年度及 2019 年度，公司商品模具收入平稳上升，商品模具收入上升主要系客户 ATLANT METAL LLC 销量上升所致。

②自用模具

报告期内，公司自用模具收入增加较多主要系新量产的产品较多所致。自用模具收入确认时点为对应的产品量产时，报告期主要自用模具客户的模具收入以及对应量产产品的研发及量产时间如下：

客户	收入金额（万元）	应用品牌/车型	产品类型	模具订单时间	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	2019 年 4 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	2018 年 8 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	2017 年 10 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 9 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 8 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	2017 年 8 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	2017 年 11 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	2017 年 6 月	2018 年 10 月
		上海大众帕萨特		2017 年 8 月	2018 年 10 月
		广汽传祺		2017 年 10 月	2018 年 10 月
		长安 V302		2016 年 11 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	2016 年 6 月	2018 年 2 月

③软模

2019 年度模具收入上升另一主要原因为安波福和 GRAMMER AG 软模经 2018 年及 2019 年研发后达到收入确认条件，软模收入确认情况如下：

客户	收入金额（万元）	项目名称	产品类型	模具订单时间	验收/硬模定点时间
2020 年 1-6 月					
宁波均联智行科技有限公司	41.90	华人运通高合 HiPhi	汽车多媒体控制系统结构件	2019 年 9 月	2020 年 5 月
2019 年度					
APTIV SERVICES POLAND S.A.	78.34	BMW	汽车自动驾驶模组零部件	2018 年 9 月,2019 年 1、3-5 月	2019 年 12 月
Grammer AG	76.97	大众 T7	汽车座椅扶手结构件	2018 年 8 月	2019 年 12 月

综上，报告期内公司模具收入波动较大主要受客户结构影响，自用模具收入的增加与公司新产品量产相匹配，收入变动趋势与订单金额相匹配，模具收入增加具有合理性。

2、报告期模具成本变动趋势与收入变动趋势不一致的原因及合理性

公司报告期模具收入及成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
模具收入	634.14	59.22%	1,382.79	31.52%	1,051.42	41.10%	745.16
模具成本	267.13	86.04%	515.53	-20.90%	651.73	56.98%	415.18

注：2020 年 1-6 月模具收入成本变动率系与 2019 年 1-6 月同期比较

报告期内，公司模具收入与成本变动趋势整体相对一致，其中 2019 年度较 2018 年度模具收入变动与成本变动趋势不一致。

2018 年度、2019 年度，公司模具收入、成本及销量、单价、单位成本情况如下：

单位：副，万元，万元/副

项目	销量	模具收入	模具成本	毛利率	单价	单位成本	单位材料	单位人工	单位费用
2019 年度	49.00	1,382.79	515.53	62.72%	28.22	10.52	6.05	2.76	1.72
2018 年度	61.00	1,051.42	651.73	38.01%	17.24	10.68	4.96	3.78	1.95

（1）2019 年度较 2018 年度模具成本变动与销量变动趋势一致

从上表可见，2019 年模具营业成本下降与销量下降相匹配。一方面，销量下降导致营业成本总额下降，另一方面 2019 年度虽体积较大的模具占比上升，导致单位材料成本有所上升，但由于 2019 年度模具订单较多导致该年模具投产数量增加，规模化效应降低了单位人工成本，最终使得单位成本有所下降。

（2）2019 年度较 2018 年度模具收入上升，与销量变动趋势不一致

2018 年至 2019 年，从销量变动趋势来看，销量下降、成本随之下降但收入上升,主要原因系模具收入结构发生变动所致,2018 年至 2019 年主要客户销量、收入、单价及其收入占模具收入比明细如下：

单位：副；万元；万元/副

客户	2019 年度				2018 年度			
	销量	收入	平均单价	收入占比（%）	销量	收入	平均单价	收入占比（%）
ATLANT METAL LLC	11	530.73	48.25	38.38	6	262.81	43.80	25.00
DoiterS.DeR.L.DeC.V	4	181.86	45.47	13.15	4	124.54	31.14	11.84
马勒电驱动（太仓）有限公司	3	124.24	41.41	8.98	-	-	-	-
威海万丰镁业科技发展有限公司	2	77.36	38.68	5.59	5	49.53	9.91	4.71
赛联压铸（昆山）有限公司	-	-	-	-	11	116.64	10.60	11.09
永康市豪迈工具有限公司	-	-	-	-	9	96.24	10.69	9.15
其他客户	29	468.60	16.16	33.90	26	401.67	15.45	38.20
合计	49	1,382.79	28.22	100.00	61	1,051.42	17.24	100.00

模具由于规格大小、结构设计、材料型号、加工精密程度等各方面的差异，单价存在较大差异，体现了模具“一模一价”的定价特点。根据上表所示，2019 年度收入波动趋势与销量趋势不一致的原因如下：单价较高的 ATLANT 和马勒太

仓的模具销量上升，两客户销售占比由25.00%上升至47.36%；2019年度销售给ATLANT和Doiter S.De R.L.DeC.V的模具加工工艺难度增加、单副模具重量增加，导致对其销售单价较上年上升。

综上，2019年度较2018年度模具收入变动趋势与模具成本变动趋势不一致主要系2019年度加工难度大、规格大的模具销售占比提高，其中2019年度和2018年度单价高于30万元的模具收入占模具总收入比例分别为64.51%和38.43%；同时2019年由于模具订单量及投产量高，单副模具的单位人工成本较低所致。2019年度较2018年度模具收入变动趋势与模具成本变动趋势不一致具有合理性。

以上楷体加粗内容，发行人已分别在招股说明书“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“1.1 主营业务收入按产品类型分析”及“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“2.1 主营业务毛利率分析”进行补充披露。

（二）在招股说明书中区分硬模（商品模具、自用模具）、软模等细分产品补充披露各类型模具收入确认方式、报告期各期收入金额及变动情况；分析自用模具销售如何区分一次性确认收入及按压铸件产品计件确认收入的收入确认方式，计件模式下模具收入变动与压铸件收入变动情况是否匹配

发行人补充披露：

1、报告期内不同模具收入确认政策如下：

分类		区域	收入确认方式	收入类别	收入确认时点	依据
硬模	商品模具	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。	**模具收入**	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。	**模具收入**	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	**模具收入**	产品量产订单日期	产品量产订单

		入。			
		根据客户要求，在完成模具的生产制作并试样合格、产品量产后，通过压铸件产品的销售回收模具款，并确认为压铸件产品收入。	**压铸件收入**	**压铸件产品出口日期、客户提货日期**	**压铸件出口报关单、客户提货单**
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。	**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

2、报告期内不同模具收入金额及波动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
商品模具	411.01	60.18%	877.07	13.95%	769.70	11.86%	688.07
自用模具	181.24	27.93%	350.41	24.38%	281.73	393.48%	57.09
软模	41.90	-	155.32	-	-	-	-
合计	634.14	59.23%	1,382.79	31.52%	1,051.42	41.10%	745.16

注：2020 年 1-6 月变动率为同期变动率。

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“七、主要会计政策和会计估计”之“（一）收入确认原则和计量方法”之“3、具体收入确认时点”及“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波动分析”进行补充披露。

3、自用模具单独确认模具收入及确认为压铸件产品收入的划分依据

公司自用模具一次性确认模具收入和确认为压铸件产品收入的具体划分依据如下：

自用模具收入确认方式	收入确认时点	获取经济利益方式及收入类别	模具是否单独定价	合同条款中关于模具款回收方式的约定	模具款是否确定能完全收回
一次性确认收入	获取模具对应产品的量产订单时一次性确认	一次性获得，确认为模具收入	是	一般情况下：合同生效后支付一定比例模具预付款、首次送样合格后支付一定比例	是

				模具款、模具被最终认可后支付尾款	
通过压铸件的销售实现	通过压铸件的销售实现模具的最终销售，即与对应的压铸件产品同时实现销售	随着对应产品实现销售时获得，确认为压铸件产品收入	是	按照与客户约定的一定产品数量，将模具款分摊至产品单价，并与产品款一同支付	取决于压铸件产品的供货量

注：报告期内公司未发生通过压铸件的销售实现模具收入无法完全收回的情形

根据上表，公司结合《企业会计准则》中关于收入确认条件与公司和客户交易的实质进行判断，来区分自用模具的收入确认方式：

对于公司与客户就模具款单独进行定价，且客户在模具达到可使用条件后即向公司支付模具全款的，公司一次性确认收入。

对于虽然公司与客户就模具款单独进行定价，但是双方约定将模具款分摊至产品单价，且通过产品货款发票进行支付的，公司收回模具价款的多少要依赖于使用该模具生产产品的销售数量，这种情况下，公司直接在压铸件产品销售时确认为压铸件产品收入。

模具类生产企业自用模具确认收入的方式如下：

祥鑫科技（SZ002965）：精密冲压模具：公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，经客户验收合格后，根据订单约定方式确认销售收入。分三种不同情形：①一次性确认为模具收入；②部分在当期确认为模具收入，部分体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的一定数量的金属结构件中，确认为金属结构件收入；③当期不确认模具收入，全部体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的一定数量的金属结构件中，确认为金属结构件收入。

科达利（SZ002850）：模具开发销售收入：根据合同约定分情况确认，合同约定模具达产后一次性付款的，按模具验收合格达产后确认收入；合同约定模具验收达产后，按使用模具生产的产品销售量结算的，在产品销售时确认收入。

震裕科技（创业板已问询）：①对客户已与发行人就承担的模具成本费用签订协议并单独收费的模具，发行人在收到客户出具的验收单后，确认模具销售收入并结转相应成本；②订单明确约定不单独收模具费用，但模具价款包含在该模具对应精密结构件价格中，发行人通过精密结构件产品销售收入回收模具款项。

综上，公司根据模具经济利益获取方式的不同及模具款回收形式的不同，同时结合同行业情况区分一次性确认收入及按压铸件产品计件确认收入。

4、计件模式下模具收入变动与压铸件收入变动情况是否匹配

报告期内，发行人按照摊销到产品价格的方式实现模具价值回收的客户包括 Sea Link 以及 JAC，对于摊销到产品价格收回的模具款，公司随产品一起确认为压铸件收入，报告期内，上述客户的模具摊销金额与压铸件收入金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
SeaLink 通过产品分摊的模具款	19.32	-90.50%	406.60	678.56%	52.22	-90.49%	549.09
SeaLink 对应的压铸件收入	256.06	-83.68%	3,064.47	1,142.54%	246.63	-83.64%	1,507.18
JAC 通过产品分摊的模具款	138.89	242.94%	81.00	-	-	-	-
JAC 对应的压铸件收入	586.30	388.71%	239.94	-	-	-	-

注：2020 年 1-6 月变动率为年化变动率。

公司通过压铸件产品收回的模具款体现为产品单价中一部分，产品单价中的模具款金额根据客户的要求及双方的谈判结果进行确定。报告期内，产品单价中的模具款金额主要根据模具总价款除以模具对应产品一年预示采购量计算。

根据上表，Sea Link 2017 年度通过产品收回的模具金额较高而 2018 年度较低主要系 Sea Link2015 年至 2016 年陆续量产的新项目产销量在 2016 年-2017 年提升，导致 2017 年通过产品分摊的模具款较高且大部分分摊完毕；2019 年度通过产品收回的模具金额较高而 2020 年 1-6 月较低系 2018 年底量产的福特 Explorer 车灯散热支架 2019 年销量较高，对应的模具款已于 2019 年回收完毕。

JAC 压铸件自 2019 年开始量产，2020 年 1-6 月通过产品收回的模具金额较

高系对应的压铸件产品收入增加较多所致。

综上，计件模式下通过产品收回的模具款的金额变动趋势及比例与对应的压铸件收入的变动趋势基本一致，变动情况匹配。

（三）披露为客户进行后续压铸件生产的自用模具相关计价、交付、保管等主要协议约定内容，收入确认时点及依据，公司关于该部分模具的管理情况及内部控制制度建立及执行情况

发行人补充披露：

报告期内，发行人主要自用模具相关计价、交付、保管等主要协议约定内容以及收入确认时间和依据按照主要客户列示明细如下：

客户	计价方式	交付约定	保管约定	收入确认时点	收入确认依据
Sea Link	模具单独报价，价款分摊至产品单价支付	当模具已经达到其寿命，供货方将通过 PPAP 更新方式通知购买方。供货方将获得处置报废模具的书面授权，这些报废模具的财产权在复制模具开始使用 3-6 个月内属于购买方。如果购买方未能及时回复供货方关于如何处理报废模具的请求，供货方将在 6 个月后行使处置这些报废模具的权利	根据正常商业关系和问题解决需要，供货方允许购买方人员获取模具、工艺、维修记录和精加工设备信息。供货方同意维护模具和精加工夹具、检具及其他可能在供货方设施中生产的产品。另外，当模具寿命达到报价寿命的 66%时，供货方需要书面告知购买方模具的已使用模次数	确认为压铸件收入，报关出口时	对应压铸件的出口报关单
继峰股份	单独计价，模具价款单独支付	模具设计成果及模具所有权为甲方所有，甲方有权收回模具。未经甲方同意，乙方不得为第三方服务	甲方委托乙方制造 Audi B9 项目镁合金产品模具并生产产品，模具的日常维护保养工作由乙方负责	获取模具对应产品的量产订单时	产品量产订单
JAC	模具单独报价，价款分摊至产品单价支付	未约定	未约定	确认为压铸件收入，客户中间仓领用时	对应压铸件的提货单
马勒太仓	单独计价，模具价款单独支付	未约定	供方承诺需方对本合同项下的模具具有唯一、专属的所有权，供方未经需方书面许可不得再为任何第三方生产同样或类似的模具，也不得使用该模具为任何第三方生产产品	获取模具对应产品的量产订单时	产品量产订单

TORO	单独计价，模具价款单独支付	未约定	未约定	获取模具对应产品的量产订单时	产品量产订单
安波福	单独计价，模具价款单独支付	未约定	未约定	获取模具对应产品的量产订单时	产品量产订单
SANSHIN	单独计价，模具价款单独支付	未约定	未约定	获取模具对应产品的量产订单时	产品量产订单

报告期内，发行人针对不同客户自用模具分别存放于不同区位进行保管、日常维护、定期盘点，具体情况如下：

模具的放置：压铸生产车间固定位置 A 至 I 区域区分不同客户存放于公司用于后续压铸件生产的自用模具。

模具的使用：公司根据对应产品的排产计划领用对应的模具，领用时，登记模具管理台账。

模具的日常维护：为了使模具的性能和寿命发挥至最佳状态，日常保管和使用过程中车间工作人员会定期对模具进行清理、打光、应力等维护工作。

模具的盘点：公司每季度按照模具台账对该部分模具进行盘点，并将该项工作纳入车间绩效考核中。

停用模具的处理：对于产品已经停产的模具，公司单独集中放置，一般不会轻易进行处置。

公司针对模具管理、维护和使用等制定了具体内控制度如下：

1、建立模具管理台账，详细记录模具各项信息；

2、根据模具日常维修和保养计划定期对模具进行维护保养；

3、建立模具清查制度，每季度进行盘点；

4、加强对模具处置的控制，防范资产流失。

报告期内，发行人未出现模具丢失以及因保管不善明显缩短模具寿命或导致模具报废等情形，上述内控制度执行良好。

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“七、主要会计政策和会计估计”之“（一）收入确认原则和计量方法”进行补充披露。

（四）结合模具收入变动情况披露报告期预收账款金额及波动是否合理，与当期收入是否匹配

发行人补充披露：

报告期各期预收账款余额与模具收入金额的匹配情况如下：

单位：万元

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
预收款项	1,299.09	979.94	678.85	460.06
其中：预收模具款	1,290.13	901.17	672.79	440.87
模具收入	634.14	1,382.79	1,051.42	745.16
上年末预收模具款/本期模具收入	71.05%	48.65%	41.93%	/
预收模具款变动率	43.16%	33.95%	52.61%	/
模具收入变动率	59.22%	31.52%	41.10%	/

注：1、2020 年 1-6 月上年末预收模具款与本期模具收入比系年化处理；

2、2020 年 1-6 月模具收入变动率系同期变动率；

3、预收款项指 2017-2019 年末预收账款以及 2020 年 6 月末合同负债及其他流动负债。

2018 年至 2020 年 1-6 月，上年末预收模具款余额与本期模具收入的比例分别为 41.93%、48.65%和 71.05%。根据公司与客户约定的模具付款条款，在模具收入确认前，公司一般预收款比例在 30%-100%之间，考虑模具从接收订单到收入确认时间间隔一般为半年至一年半，且客户一般在双方签订合同后支付第一笔预付款，公司上年末预收模具款余额与本期模具收入的比例均介于 30%-100%之间，所以公司模具预收款金额是合理的。

报告期各期末预收模具款余额与各期间模具收入均有较大幅度的增加，变动趋势一致；其中 2018 年度及 2020 年 1-6 月预收模具款余额变动率与收入变动率存在一定差异，主要原因系不同客户不同模具预收款比例不同，导致二者之间不存在明显的线性关系。报告期内，公司模具收入逐年上涨，预收模具款余额波动是合理的。

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“十五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项及合同负债、其他流动负债”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内模具收入明细表及模具订单统计表，结合模具的生产销售周期、用途、主要客户模具收入的波动等分析商品模具、自用模具及软模收入的金额及变动是否合理；

2、分析 2019 年度模具收入与模具成本变动趋势不一致的原因；

3、了解发行人各类模具的收入确认方式、依据、时点等，结合合同、交易实质分析收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；

4、分析发行人自用模具区分两种收入确认方式的依据是否充分、准确，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，并分析计件模式下模具收入变动与对应的压铸件收入变动是否匹配；

5、获取发行人与主要客户签订的合同、订单，检查关于模具的交付、保管约定；

6、了解发行人与自用模具使用、保管有关的内部控制设计及运行情况；

7、获取发行人报告期各期末预收模具款明细，与合同/订单约定的付款节点进行比较，检查预收模具款核算是否准确，结合模具收入、订单情况分析预收模具款余额及波动的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人模具收入上升，主要原因系新产品量产较多引起的自用模具收入增加以及主要商品模对应客户需求增加，模具收入上升具有合理性；2019 年度发行人模具成本变动与收入变动趋势不一致主要系客户结构、模具产品结构变化导致，毛利率较高的模具收入占比上升，具有合理性；

2、发行人根据获取经济利益方式的不同以及款项是否存在回收风险等区分一次性确认收入及按压铸件产品计件分摊确认收入的收入确认方式，模具收入确认合理准确，符合会计准则要求；计件模式下模具收入变动与压铸件收入变动情况匹配；

3、发行人关于自用模具管理的内部控制设计合理、运行有效；

4、发行人各报告期末预收账款金额及波动合理，与次年模具收入匹配。

9.关于主要供应商

申报材料显示，报告期各期，公司对前五名供应商采购额总计占当期采购额的比重分别为66.69%、70.85%和56.73%。闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂2018年成为第五大供应商，主要向发行人供应镁合金及余料加工等；上海卓进金属有限公司2018年退出前五大供应商，主要向发行人供应铝合金。

请发行人：

（1）分别披露镁合金、铝合金各主要供应商的基本情况，包括但不限于设立时间、注册地、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模、相关原材料最终来源、报告期对应采购金额及占比情况等，与公司的合作起始时间等相关信息，说明该等供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与供应商是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在供应商拥有权益或任职；

（2）披露报告期新增及退出供应商的情况、退出供应商的退出原因；披露闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂报告期进入发行人前五大供应商的原因，向其采购镁合金与向其他原有供应商采购的材料质量、定价及结算期差异情况，并分析差异原因及合理性；上海卓进金属有限公司2018年退出前五大供应商的原因，结合其供应铝合金材料情况披露向其采购下降的原因及合理性，是否对发行人生产经营产生不利影响；

（3）披露向主要供应商采购的定价依据，同类原材料供应商采购价格间比较情况，如存在差异，说明差异情况及原因、合理性；供应商中是否存在贸易公司，若是，说明具体情况、原因，终端供应商情况，与业内同类企业采购模式比较情况及差异原因、合理性。

请保荐人、申报会计师说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

【发行人回复】

（一）分别披露镁合金、铝合金各主要供应商的基本情况，包括但不限于

设立时间、注册地、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模、相关原材料最终来源、报告期对应采购金额及占比情况等，与公司的合作起始时间等相关信息，说明该等供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与供应商是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在供应商拥有权益或任职；

发行人补充披露：

报告期内，公司镁合金的供应商主要包括巢湖云海镁业有限公司、五台山云海镁业有限公司和闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂；铝合金的供应商主要包括江西宏成铝业有限公司、重庆顺博铝合金股份有限公司、葛洲坝展慈（宁波）金属工业有限公司和上海卓进金属有限公司。各主要供应商的基本情况如下：

1、巢湖云海镁业有限公司、五台山云海镁业有限公司

巢湖云海镁业有限公司成立于 2008 年 8 月，注册地为安徽省巢湖市；五台云海镁业有限公司成立于 2006 年 7 月，注册地为山西省忻州市五台县；上述供应商均为上市公司云海金属的全资子公司，实际控制人均为梅小明。云海金属主营业务为有色金属的冶炼和压延加工业务，主要产品包括铝合金、镁合金、中间合金、压铸件、空调扁管和金属锶等。云海金属拥有年产 10 万吨原镁和 18 万吨镁合金的生产能力。

公司自 2009 年开始与云海金属及其子公司合作,采购的镁合金均为其自产。报告期内，公司向巢湖云海镁业有限公司及五台山云海镁业有限公司采购的合计金额分别为 1,118.81 万元、959.08 万元、1,442.43 万元、684.99 万元，占采购总额的比例分别为 32.74%、28.78%、27.73%、28.90%。

2、闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂

闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂系闻喜县振鑫镁业有限责任公司（以下简称“振鑫镁业”）的分公司。振鑫镁业成立于 2003 年 6 月，注册地为山西省运城市闻喜县，其股权结构为张志萍持股 74.99%、马领持股 25.01%，实际控制人为张志萍，主营业务为金属镁、镁合金的制造销售。振鑫镁业在全国

设有 7 个分公司，拥有年产镁锭 3 万吨、镁合金 3 万吨、金属镁粉等深加工产品 1 万吨的生产能力。

公司自 2014 年开始与其合作，采购的镁合金均为其自产。报告期内，公司向振鑫镁业采购的金额分别为 0 万元、256.43 万元、250.75 万元、0 万元，占采购总额的比例分别为 0%、7.70%、4.82%、0%。

3、江西宏成铝业有限公司

江西宏成铝业有限公司（以下简称“江西宏成”）成立于 2004 年 5 月，注册地为江西省丰城市，其股权结构为熊曙雄持股 75%、朱雪英持股 25%，实际控制人为熊曙雄，主营业务为金属制品生产、加工、销售以及废旧金属收购、加工、销售。江西宏成拥有年产 5 万余吨铝合金锭的生产能力。

公司自 2004 年开始与其合作，采购的铝合金均为其自产。报告期内，公司向江西宏成采购的金额分别为 196.74 万元、376.26 万元、454.14 万元、210.46 万元，占采购总额的比例分别为 5.76%、11.29%、8.73%、8.88%。

4、重庆顺博铝合金股份有限公司

重庆顺博铝合金股份有限公司（以下简称“重庆顺博”）成立于 2003 年 3 月，注册地为重庆市，为 A 股上市公司，王真见、王增潮、王启、杜福昌为实际控制人，主营业务为再生铝合金锭的生产和销售，2019 年度的年生产能力达 40 万吨。

公司自 2004 年开始与其合作，采购的铝合金均为其自产。报告期内，公司向重庆顺博采购的金额分别为 530.30 万元、409.38 万元、325.81 万元、18.72 万元，占采购总额的比例分别为 15.52%、12.29%、6.26%、0.80%。

5、葛洲坝展慈（宁波）金属工业有限公司

葛洲坝展慈（宁波）金属工业有限公司（以下简称“葛洲坝展慈”）成立于 2003 年 3 月，注册地为浙江省慈溪市，其股权结构为中国葛洲坝集团绿园科技有限公司持股 60%、宁波展慈金属工业有限公司持股 40%；为上市公司中国葛洲坝集团股份有限公司的控股孙公司，实际控制人为国务院国有资产监督管理

委员会，主营业务为废旧金属回收、金属制品加工等，拥有年加工各类铜、铝合金 20 万吨的生产能力。

公司自 2019 年开始与其合作，采购的铝合金均为其自产。2019 年度、2020 年 1-6 月，公司向葛洲坝展慈采购的金额分别为 161.51 万元、130.55 万元，占当期采购总额的比例分别为 3.10%、5.55%。

6、上海卓进金属有限公司

上海卓进金属有限公司（以下简称“上海卓进”）成立于 2011 年 7 月，注册地为上海市，其股权结构为林展持股 80%、林丛持股 20%，实际控制人为林展，其经营范围为销售金属材料、工艺礼品（除专项）、日用百货、洗涤用品、办公用品、服装服饰、针纺织品、建材、装潢材料、机械设备，实业投资，物业管理，投资咨询（除经纪），计算机专业的技术开发、维修、房地产开发经营，从事货物及技术的进出口业务。

公司仅于 2017 年向其采购铝合金 108.95 万元，占当年采购总额的 3.19%。

上述供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间均不存在关联关系，发行人关联方与供应商亦不存在资金往来，发行人的直接、间接股东未在供应商拥有权益或任职。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（二）向主要供应商采购的情况”之“1、主要供应商的基本情况”进行补充披露。

（二）披露报告期新增及退出供应商的情况、退出供应商的退出原因；披露闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂报告期进入发行人前五大供应商的原因，向其采购镁合金与向其他原有供应商采购的材料质量、定价及结算期差异情况，并分析差异原因及合理性；上海卓进金属有限公司 2018 年退出前五大供应商的原因，结合其供应铝合金材料情况披露向其采购下降的原因及合理性，是否对发行人生产经营产生不利影响；

发行人补充披露：

1、报告期内前五大供应商变动及原因

2018 年度，振鑫镁业进入供应商前五大、上海卓进退出供应商前五大；2019 年度，前五大供应商无变化；2020 年 1-6 月，Ground Effects Ltd.和葛洲坝展慈进入供应商前五大，重庆顺博和振鑫镁业退出供应商前五大。具体原因如下：

年度	进入供应商前五大的原因	退出供应商前五大的原因
2018 年度	振鑫镁业位于镁材料高产地山西，拥有一定产能规模，公司 2014 年开始与其合作。近年来其产品质量和服务不断提升，公司于 2018 年起恢复向振鑫镁业采购	上海卓进为贸易性供应商，偶发性业务，自 2017 下半年起未再与上海卓进合作
2020 年 1-6 月	公司开发原材料铝合金新供应商，葛洲坝展慈为国有控股公司，资金实力雄厚，同时地处宁波慈溪，地理位置便利，供货及时，公司于 2019 年开始向其采购，2020 年增加了采购额	公司对铝合金供应商江西宏成、葛洲坝展慈的当期采购及占比增加，对重庆顺博的采购额及占比相应减少
	Ground Effects Ltd.为公司新产品日产汽车脚踏板骨架的外协喷漆厂商，位于加拿大，由于当期该产品销售额增长，对应采购金额及占比增加	公司当期向云海金属采购的镁合金量可满足日常生产，因此公司当期未向振鑫镁业采购

2、振鑫镁业进入前五大供应商原因，与其他供应商采购差异比较

闻喜县振鑫镁业有限责任公司裴社镁厂 2018 年度进入公司前五大供应商的原因系发行人增加镁合金合格供应商以分散采购风险。经公司查验，振鑫镁业产能充足、材料质量满足公司要求且价格公允，2018 年度及 2019 年度公司向其采购金额较大，故进入前五大供应商。

报告期内，公司镁合金仅向云海金属及振鑫镁业采购，向上述供应商采购差异情况如下：

供应商名称	材料质量	定价模式	结算方式
云海金属	满足生产要求，质量稳定	定价以签单当日亚洲金属网价格为基准加一定加工费确定	货到后 2-3 日开票 2017 年：发票开出之日起 20 天之内完成付款；2018 年：发票开出之日起 30 天之内完成付款；2019 年至今：发票开出之日起 45 天之内完成付款
振鑫镁业	满足生产要	定价以签单当日亚洲金属网价	货到后 2-3 日开票

	求，质量较稳定	格为基准加一定加工费确定，同期加工费水平与云海金属一致	发票开出之日起30天之内完成付款
差异对比	无明显差异	无差异	开具发票时间无差异；账期略有差异

3、上海卓进退出原因及对发行人的影响

公司于2017年2月从上海卓进采购铝合金108.95万元，占2017年度采购比例为 3.19%，后续未再进行合作。上海卓进为贸易型供应商，2017 年初有一批铝锭出售，公司通过现款现货方式向其进行了采购，为偶发性业务。该批原材料生产的产品质量符合客户需求，未发生质量问题。

报告期内，公司与江西宏成、重庆顺博保持了稳定的合作关系，同时开发了新的铝合金供应商葛洲坝展慈，上述供应商均为原材料生产企业，货源充足、质量良好，可以满足公司的日常生产需求，公司终止与上海卓进的合作对公司生产经营无重大不利影响。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（二）向主要供应商采购的情况”之“2、报告期内前五大供应商变动及原因”进行补充披露。

（三）披露向主要供应商采购的定价依据，同类原材料供应商采购价格间比较情况，如存在差异，说明差异情况及原因、合理性；供应商中是否存在贸易公司，若是，说明具体情况、原因，终端供应商情况，与业内同类企业采购模式比较情况及差异原因、合理性。

发行人补充披露：

1、主要供应商采购的定价依据及同类原材料供应商的价格差异情况

（1）镁合金

公司向云海金属及振鑫镁业采购镁合金，镁合金的采购定价模式均为：签单日亚洲金属网价格+加工费，同期两家的加工费报价一致。

（2）铝合金

报告期内，公司铝合金的供应商主要为江西宏成、重庆顺博、葛洲坝展慈及上海卓进，定价模式均为以公开市场价格为基准结合加工成本协商后确定。公司进行采购时，由各供应商分别报价，公司综合考虑材料价格、供货时间等因素后确定供应商。

报告期内，公司向主要铝合金供应商采购均价情况如下：

单位：元/kg

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向江西宏成采购单价	11.68	11.98	12.97	12.51
向重庆顺博采购单价	11.99	12.18	12.91	12.77
向葛洲坝展慈采购单价	12.32	12.38	-	-
向上海卓进采购单价	-	-	-	11.70

经对比，公司向上海卓进采购的铝合金单价略低，主要系公司通过现款现货方式向其进行了采购，单价略低具有业务合理性；公司向其他供应商同期采购单价差异率较小，由于向每家供应商采购的具体时点不同，不同时点铝合金的市场价格亦存在差异，因此各家供应商间年均采购单价会出现一定波动。总体看，报告期内，公司向同类原材料供应商采购铝合金价格不存在明显差异。

2、公司向贸易类供应商采购情况，与业内公司比较情况

报告期内，公司存在于2017年2月从贸易公司上海卓进购进铝合金的情况，采购金额为108.95万元，占2017年度采购总额的3.19%，比例较低，上海卓进铝合金业务终端供应商主要包括重庆顺博等。公司供应商中除上海卓进为贸易公司外，不存在其他贸易公司。上海卓进的具体情况及公司向其采购的原因详见本题(一）、（二）相关内容。

经查询，业内同类可比公司中一般采用直接向终端生产供应商购买原材料，与公司的采购模式不存在差异。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（二）向主要供应商采购的情况”之“2、报告期内前五大供应商变动及原因”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、对发行人主要原材料供应商执行走访程序，核查供应商真实性，了解供应商的基本信息、双方业务合作情况、交易内容和交易额、与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其他关联方之间的关联关系和业务往来、与发行人主要客户的关联关系；

2、访谈发行人采购部经理，了解报告期内主要供应商变化的原因，采购价格的定价依据；

3、对发行人主要原材料供应商执行函证程序；

4、获取发行人报告期主要供应商采购合同，了解报告期内主要供应商和采购内容，查验合同关键条款等，核实合同真实性和有效性；

5、查询同行业可比公司主要供应商构成，了解其采购模式。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要原材料供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，发行人关联方与主要供应商之间不存在资金往来，发行人的直接、间接股东未在主要供应商拥有权益或任职；

2、发行人前五大供应商的变化主要系公司正常的业务经营所致，供应商退出具有业务合理性；振鑫镁业进入前五大供应商主要系发行人增加镁合金合格供应商以分散采购风险，原因合理，向振鑫镁业采购的材料质量、定价和结算期无重大差异；上海卓进为贸易型供应商，其采购为偶发业务，为保证原材料质量、价格稳定以及供货及时性，发行人后续未再与上海卓进合作，发行人与原材料生产商保持了稳定的合作关系，终止与上海卓进的合作对公司生产经营无重大不利影响；

3、发行人主要原材料采购价格公允，同类原材料供应商采购价格不存在重大差异，公司向贸易性供应商上海卓进采购属于偶发性采购行为，采购价格略低

主要系通过现款现货方式采购，具有业务合理性；贸易性供应商与发行人不存在关联关系，发行人的采购模式与同行业可比公司无重大差异。

请保荐人、申报会计师说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

（一）核查程序

1、了解并检查采购与付款循环相关内控制度，访谈采购和财务部门负责人及其他相关人员，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、获取发行人报告期各期主要供应商采购明细，对比分析各期主要供应商采购的波动情况及采购价格的变动趋势和合理性，并对主要材料采购价格的公允性进行核查；

3、对报告期各期主要供应商的采购额及往来余额进行函证，核查采购及往来余额的真实性、准确性、完整性；

4、获取并检查与采购相关的采购合同/订单、采购发票、送货单、验收入库单等资料，核查采购的真实性、准确性、完整性；

5、选取主要供应商进行访谈，了解发行人与主要供应商的交易情况、定价及结算模式等，核查供应商与发行人是否存在关联关系，并了解交易的商业背景，确认采购业务的真实性等信息；

6、通过企查查等渠道查询主要供应商的工商资料，核查主要供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等工商信息，核查主要供应商的背景信息及其与发行人是否存在关联关系等；

7、对报告期各期采购付款情况进行核查，获取报告期内发行人银行流水并与账面付款进行核对，检查付款金额是否一致及银行流水记录的付款单位与账面记录的供应商名称是否一致等，核查采购付款的真实性和准确性。

（二）核查方式及各方式下标的选择方法

1、访谈供应商选择方法

（1）报告期各期采购额超过 100 万元的前十名供应商及采购额超过 20 万元的外协前五名供应商；

（2）本期新增重要供应商；

（3）当期采购额变化较大供应商。

2、函证供应商选择方法

（1）报告期各期采购额较大的供应商；

（2）报告期各期末应付账款余额较大的供应商；

（3）本期采购额变化较大的供应商。

（三）各方式下核查家数、核查采购金额占比及核查结果

1、访谈情况

金额：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈家数（家）	11	13	11	10
采购总额（1）	2,370.22	5,202.48	3,332.11	3,417.13
覆盖采购额（2）	1,412.23	3,077.82	2,291.92	1,765.98
访谈覆盖采购额占采购总额比（3=2/1）	59.58%	59.16%	68.78%	51.68%

注：报告期内，电费占发行人采购总额比例较高，由于国网浙江省电力有限公司宁波供电公司不接受走访仅接受函证，因此访谈覆盖采购额占采购总额比相对较低。

2、函证情况

金额：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
函证家数（家）	24	30	18	10
采购总额（1）	2,353.38	5,026.39	3,332.11	3,417.13
函证采购额（2）	2,042.90	4,495.19	2,593.36	2,079.76
函证比例（3=2/1）	86.81%	89.43%	77.83%	60.86%
回函相符金额（4）	1,924.45	4,290.23	2,550.63	2,079.76
回函确认占比（5=4/2）	94.20%	95.44%	98.35%	100.00%

（四）核查结果及核查是否充分

通过执行上述核查程序，申报会计师相关核查方法、获取的证据充分有效；发行人采购与付款循环相关内控制度设计合理、执行有效。发行人报告期采购额真实、准确、完整。

10.关于成本及采购

申报材料显示：

（1）公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用构成，公司生产经营所采购的主要原材料为镁合金、铝合金及模具材料等，报告期内，公司主要原材料的采购单价变动较大。

（2）公司报告期内存在外协加工，压铸件外协主要系氧化、抛光、喷漆等表面处理工序；模具外协主要系模具材料热处理等。报告期内，外协加工费用分别为215.87万元、221.00万元、655.55万元，占采购总额的比例分别为6.32%、6.63%、12.60%。2019 年公司需要外协的新产品产量增加较多，因此外协加工费用占比增长较大。

请发行人：

（1）按照镁合金、铝合金及模具材料等细分类别分别披露报告期各材料采购数量、单价报告期各期变动比例，并分析各主要原材料价格波动原因及合理性，对公司盈利影响及相关风险；

（2）结合报告期镁合金、铝合金公开市场报价及走势图，分析并披露公司主要原材料价格波动趋势与同行业可比公司及公开市场价格波动趋势是否一致；披露模具材料价格的形成机制，采购价格稳定性，结合产品售价受原材料价格波动的影响程度分析对模具产品毛利率的具体影响；

（3）披露报告期各期公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格差异情况、原因及合理性，公司采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系，并分析是否匹配；

（4）披露公司各个工序、环节的产能、产量情况，结合上述情况分析模具材料热处理工序以及部分压铸产品的氧化、抛光、喷漆等表面处理工序需外协加工的原因，公司报告期各期主要外协加工供应商的名称、股权结构、合作历史、外协加工具体内容、定价依据及公允性，外协加工供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其

他未披露的利益安排；外协加工生产工序环节是否属于重污染，如是，说明上述工序外协加工供应商及采购成本的稳定性及对发行人生产成本的具体影响，转嫁环保风险是否合规；

（5）结合同行业可比公司同类产品核心技术、产品工艺及主要生产工序等情况，补充说明发行人报告期委托加工主要工序是否为相关产品的核心工序，发行人是否对外协加工供应商存在重大技术依赖；如是，请说明对发行人生产经营的具体影响，并充分揭示相关风险。披露公司报告期外协加工费用及占当期采购金额比例逐年增长的原因及合理性，结合 2019 年外协内容、产量变化情况等补充披露 2018 年外协加工费大幅增长的合理性。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）按照镁合金、铝合金及模具材料等细分类别分别披露报告期各材料采购数量、单价报告期各期变动比例，并分析各主要原材料价格波动原因及合理性，对公司盈利影响及相关风险

发行人补充披露：

1、镁合金、铝合金

镁合金、铝合金报告期各期材料采购数量、单价及变动比例情况如下：

单位：采购数量（吨） 采购单价：万元/吨

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数额	变动	数额	变动	数额	变动	数额
镁合金	采购数量	459.04	-55.55%	1,032.78	45.98%	707.47	-0.02%	707.63
	采购单价	1.37	-11.04%	1.54	-2.53%	1.58	8.22%	1.46
铝合金	采购数量	301.77	-62.38%	802.13	32.09%	607.28	-12.28%	692.26
	采购单价	1.19	-1.65%	1.21	-6.92%	1.30	4.00%	1.25

2、模具材料

模具材料主要为模具钢及模架，其中模具钢根据客户需求选用不同的主材，具体包括 DIVER、H13、TQ1、PH13 及 SWPH13。

报告期内，公司各类别模具钢采购数量、单价及变动比例情况如下：

模具钢单位：采购数量（吨） 采购单价：万元/吨
模架单位：采购数量（副） 采购单价：万元/副

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数额	变动	数额	变动	数额	变动	数额
DIEVAR	采购数量	1.03	-86.45%	7.62	108.22%	3.66	-52.37%	7.69
	采购单价	9.56	-0.04%	9.56	-0.08%	9.57	-0.04%	9.57
H13	采购数量	0.14	-96.63%	4.26	-79.48%	20.75	39.25%	14.90
	采购单价	2.17	0.13%	2.17	-27.06%	2.97	6.59%	2.79
TQ1	采购数量	-	-	6.71	-	-	-	3.85
	采购单价	-	-	8.66	-	-	-	8.72
PH13	采购数量	0.02	-99.92%	26.59	331.85%	6.16	-	-
	采购单价	3.10	0.26%	3.09	-0.45%	3.10	-	-
SWPH13	采购数量	20.74	-	-	-		-	-
	采购单价	3.22	-	-	-		-	-
其他模具钢	采购数量	32.70	-32.00%	48.10	45.60%	33.03	-22.31%	42.52
	采购单价	1.45	58.25%	0.92	-0.66%	0.92	13.25%	0.82
模架	采购数量	23.00	-71.95%	82.00	43.86%	57.00	-18.57%	70.00
	采购单价	3.80	10.68%	3.43	21.27%	2.83	28.23%	2.21

3、主要原材料价格波动原因及合理性

报告期内，公司采购的镁、铝合金材料为有色金属产品，镁合金定价根据亚洲金属网价格+加工费确定，铝合金价格系以公开市场价格为基准结合加工成本协商后确定，故镁、铝合金的采购价格主要由市场行情决定，各年采购价格波动主要受市场行情的影响，波动与市场公开价格变动趋势一致，详见本题回复之“（二）结合报告期镁合金、铝合金公开市场及走势图，分析并披露公司主要原材料价格波动趋势与同行业可比公司及公开市场价格波动趋势是否一致…”相关内容。

模具钢品类较多，报告期内模具钢除 H13 外，整体采购价格波动较小。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。

综上，报告期内，公司镁铝合金采购单价波动与市场价格波动一致；模具钢单位采购价格除 H13 外整体波动较小；模架采购价格的波动主要系模架均为定制化原材料，模架大小不同导致价格有所差异。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（一）原材料及能源采购情况”之“1、原材料的采购情况”进行补充披露。

4、主要原材料价格波动对公司盈利影响

报告期内，公司主要原材料为镁合金、铝合金、模具钢及模架，因模具钢种类较多，故将模具钢进行汇总分析。计算原材料价格波动对盈利影响的计算方法为：使用上期的原材料平均采购单价计算出当期的营业成本，然后与当期实际的营业成本相比，考虑所得税影响后的金额。由于原材料价格波动较小时，公司与客户不会调整销售价格，测算不考虑销售价格的变动。

（1）报告期内由于镁合金的价格波动对公司的盈利情况影响如下：

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	-65.45	-42.83	92.64	-

的影响（万元）④=①*②*③				
镁合金采购均价变动对净利润的影响（万元）⑤=-④*85%	55.63	36.40	-78.74	-
净利润（万元）⑥	2,494.88	4,918.83	3,070.22	3,446.58
占净利润比⑦=⑤/⑥	2.23%	0.74%	-2.56%	-

（2）报告期内由于铝合金的价格波动对公司的盈利情况影响如下：

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	-
铝合金采购均价变动对净利润的影响（万元）⑤=-④*85%	6.12	43.98	-24.80	-
净利润（万元）⑥	2,494.88	4,918.83	3,070.22	3,446.58
占净利润比⑦=⑤/⑥	0.25%	0.89%	-0.81%	-

（3）报告期内由于模具材料的价格波动对公司的盈利情况影响

公司模具材料主要为模具钢和模架，模具钢材料一般在收到模具订单后即开始一次性采购，模具钢采购时间与模具销售价格确定时间间隔较短，且报告期内模具钢采购单价波动较小，价格波动对盈利影响较小。

模架价格波动对公司盈利影响如下：

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/副）①	0.37	0.60	0.62	-
模具销量（副）②	29.00	49.00	61.00	51.00
模具成本（万元）③	267.13	515.53	651.73	415.18
变动后模具成本（万元）④=③+①*②	277.86	544.93	689.55	-
对营业成本的影响（万元）⑤=④-③	10.73	29.40	37.82	-

对净利润的影响（万元）⑥=-⑤*0.85	-9.12	-24.99	-32.15	-
净利润（万元）⑥	2,494.88	4,918.83	3,070.22	3,446.58
占净利润比⑦=⑤/⑥	-0.37%	-0.51%	-1.05%	-

综上，报告期内，主要原材料价格变动对公司盈利影响金额及占比较小。

5、主要原材料价格波动的相关风险

假设主要**原材料价格上涨 10%，且**原材料价格上涨未引起产品销售价格、销量及其他因素变动，对主营业务毛利及主营业务毛利率影响的敏感性分析如下：

项目	财务指标	**2020 年 1-6 月**	2019 年度	2018 年度	2017 年度
报告期已实现的主营业务数据	毛利（万元）	**3,691.84**	7,743.07	5,219.99	6,745.33
	毛利率	**53.70%**	53.45%	50.14%	57.92%
主要原材料价格上涨 10%后的主营业务数据	毛利（万元）	**3,588.91**	7,499.00	5,034.35	6,559.87
	毛利率	**52.20%**	51.77%	48.36%	56.33%
主要原材料价格上涨 10%后引起主营业务数据变动	毛利（万元）	**-102.92**	-244.08	-185.64	-185.46
	毛利率	**-1.50%**	-1.69%	-1.78%	-1.59%

上表数据显示，若公司产品价格及销量不随原材料价格变化，报告期内主要原材料采购价格变动 10%，则引起主营业务毛利率反向变动 **1.50%**-1.78%，原材料价格变动对主营业务毛利率变动影响较小。

公司新产品报价时，根据当时原材料市场价格及原材料用量、人工及制造费用、运输成本及合理利润等综合考虑进行报价。由于公司产品毛利率较高，所以当原材料价格波动较小时，对公司的业绩不存在重大不利影响，公司一般不会对产品价格进行调整；当原材料价格波动较大时，公司会根据行业惯例及公司与部分客户的约定，对交易价格进行协商，可能会对经营业绩产生一定的影响（有利影响或不利影响）。

综上，根据敏感性分析，当原材料价格波动 10%时对公司毛利率及毛利影响不大，当原材料价格波动较大时，价格波动可能会对公司产生一定影响。

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“（四）主要原材料价格、主要产品销售价格波动对公司毛利率敏感性分析”之“1、主要原材料价格变动敏感性分析”进行补充披露。

（二）结合报告期镁合金、铝合金公开市场报价及走势图，分析并披露公司主要原材料价格波动趋势与同行业可比公司及公开市场价格波动趋势是否一致；披露模具材料价格的形成机制，采购价格稳定性，结合产品售价受原材料价格波动的影响程度分析对模具产品毛利率的具体影响

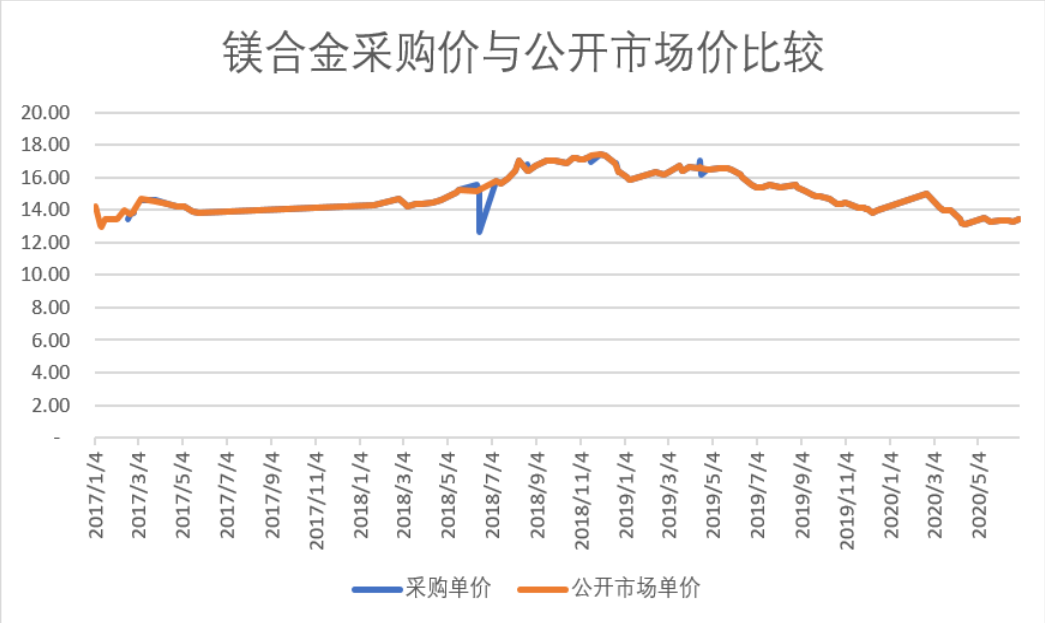
发行人补充披露：

1、公司主要原材料价格波动趋势与同行业可比公司及公开市场价格波动趋势情况

（1）镁合金

报告期内，发行人镁合金采购单价与根据镁合金定价规则计算的公开市场价格对比情况如下：

单位：元/千克



发行人采购镁合金的定价模式为：根据订单日亚洲金属网价格+加工费确定，上图中公开市场采购单价根据亚洲金属网中镁锭 99.9%min 中国出厂的中间价+

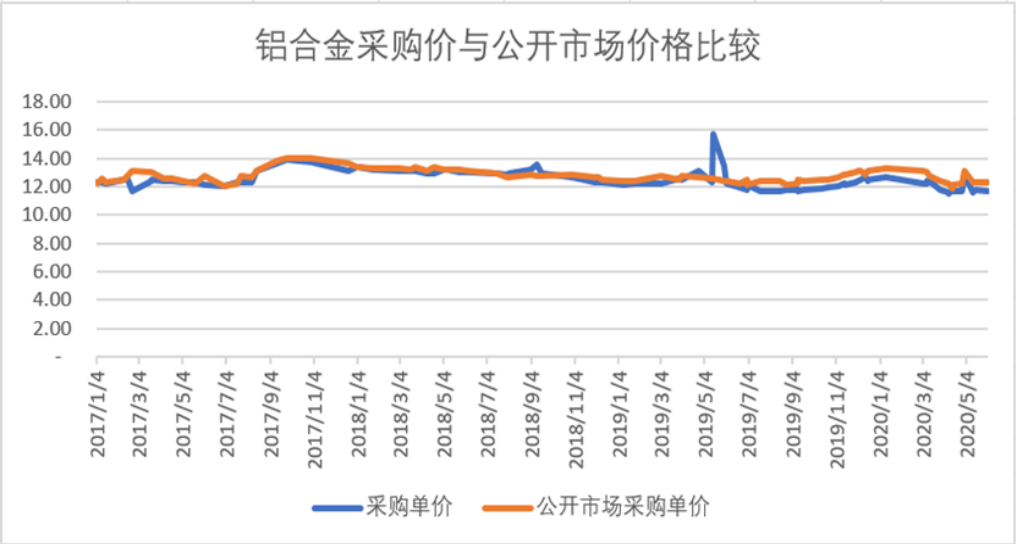
加工费计算得出。

报告期内，发行人采购的镁合金单价与公开市场报价的金额及波动趋势基本一致。其中，2018 年 6 月闻喜振鑫采购单价低于市场价，主要系该供应商以赠送 3 吨镁合金的形式作为采购优惠，与正常采购量合并计算后导致采购单价低于市场价。

（2）铝合金

报告期内，发行人铝合金采购单价与上海有色金属网 ADC12 采购单价金额的差异及变动趋势如下：

单位：元/千克



报告期各期，与铝合金供应商的定价模式为以市场价为基准定价，供应商结合其成本情况进行报价并与公司协商后确定。

报告期各期，铝合金采购单价与市场价波动趋势基本一致。其中，2019 年 5 月自重庆顺博采购单价高于市场价格，主要系为生产垫片等特定产品单次少量的采购 ADC14，该类铝合金单价相对较高。

根据公开资料，我们未能获取同行业采购镁合金及铝合金的单价情况，故未与同行业可比公司进行比较。

2、模具材料价格的形成机制，采购价格稳定性

公司模具材料主要分为模具钢及模架等，主要模具材料价格形成机制如下：

（1）模具钢材料：各供应商参考公开市场价格并综合其成本及利润情况后进行报价，公司通过多家比价后进行价格评估，综合考量到货周期及服务等因素后确定供应商及采购价格。采购价格随行情略有波动，报告期各期采购价格较为稳定。

（2）模架：模架为定制化的模具材料，公司根据客户订单所需材料选择供应商，供应商选定后，根据模架的重量、设计的复杂度及所选用材料型号的不同进行定价，由于模架的定制化特点，不同模架的采购单价不具有可比性。公司与模架供应商建立长期合作关系，同类模架整体采购价格稳定。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（一）原材料及能源采购情况”之“1、原材料的采购情况”进行补充披露。

3、结合产品售价受原材料价格波动的影响程度分析对模具产品毛利率的具体影响

公司模具系定制化产品，模具产品报价方式为成本加合理利润的方式，报价成本中的材料成本结合所需材料的型号、重量/数量及材料当时的市场价格进行计算。

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，同时不同模具选用的模具钢型号不同，使用的模具钢重量存在差异，不同型号模具钢的单价相差较多，因此未量化分析模具钢材料对产品毛利率的影响。

模架年度价格波动对模具毛利率的影响计算方法为：用模架平均采购单价变动计算出当期的模具毛利率变动，然后与当期实际的模具毛利率相比。

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/副）①	0.37	0.60	0.62	-
模具销量（副）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%	-

报告期内模具钢材料价格的波动引起模具毛利率反向变动 1.70%-3.59%，模具钢材料价格变动对模具毛利率变动影响较小。

（三）披露报告期各期公司主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格差异情况、原因及合理性，公司采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系，并分析是否匹配

发行人补充披露：

1、报告期各期公司主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格差异情况、原因及合理性

报告期各期公司主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格差异情况如下：

单位：万元/吨

项目	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金	平均采购单价	1.3596	1.5435	1.5829	1.4611
	材料出库单价	1.3583	1.5563	1.5659	1.4299
	差异	0.0013	-0.0128	0.0170	-0.0312
铝合金	平均采购单价	1.1921	1.2142	1.2965	1.2535
	材料出库单价	1.2012	1.2124	1.2978	1.2524
	差异	-0.0092	0.0017	-0.0013	0.0012
DIEVAR	平均采购单价	9.5575	9.5614	9.5692	9.5726
	材料出库单价	9.5575	9.5614	9.5692	9.5726
	差异	-	-	-	-
H13	平均采购单价	2.1681	2.1652	2.9687	2.7853
	材料出库单价	2.1681	2.1652	2.9687	2.7853
	差异	-	-	-	-
TQ1	平均采购单价	-	8.6602	-	8.7179

	材料出库单价	-	8.6602	-	8.7179
	差异	-	-	-	-
PH13	平均采购单价	3.097	3.089	3.103	-
	材料出库单价	3.097	3.089	3.103	-
	差异	-	-	-	-
SWPH13	平均采购单价	3.2228	-	-	-
	材料出库单价	3.2228	-	-	-
	差异	-	-	-	-
其他模具钢	平均采购单价	0.9349	0.9179	0.9219	0.8159
	材料出库单价	0.9349	0.9179	0.9223	0.8155
	差异	-	-	-0.0004	0.0004
模架	平均采购单价	3.7965	3.4302	2.8285	2.2057
	材料出库单价	3.7965	3.4302	2.8285	2.2057
	差异	-	-	-	-

根据上表，报告期各期主要材料平均采购单价与结转成本的平均价格差异较小。

2、报告期各期公司采购、耗用主要材料数量及匹配性，耗用数量与产品产量之间对应关系及匹配性，耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系及匹配性

（1）报告期各期公司主要材料采购数量与耗用数量基本匹配，具体情况如下：

单位：吨；副（模架数量）

项目	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金	采购数量	641.73	1,361.52	980.47	956.41
	耗用数量	628.23	1,381.02	985.84	919.08
	耗用/采购	97.90%	101.43%	100.55%	96.10%
铝合金	采购数量	301.77	802.13	607.28	692.26
	耗用数量	318.51	768.26	589.34	701.03
	耗用/采购	105.55%	95.78%	97.05%	101.27%
DIEVAR	采购数量	1.03	7.62	3.66	7.69
	耗用数量	1.03	7.62	3.66	7.69
	耗用/采购	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

H13 电渣	采购数量	0.14	4.26	20.75	14.90
	耗用数量	0.14	4.26	20.75	14.90
	耗用/采购	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
TQ1	采购数量	-	6.71	-	3.85
	耗用数量	-	6.71	-	3.85
	耗用/采购	-	100.00%	-	100.00%
PH13	采购数量	0.02	26.59	6.16	-
	耗用数量	0.02	26.59	6.16	-
	耗用/采购	100.00%	100.00%	100.00%	-
SWPH13	采购数量	20.74	-	-	-
	耗用数量	20.74	-	-	-
	耗用/采购	100.00%	-	-	-
其他模具钢	采购数量	32.70	48.10	33.03	42.52
	耗用数量	32.70	48.10	33.07	42.48
	耗用/采购	100.00%	100.00%	100.10%	99.91%
模架	采购数量	23.00	82.00	57.00	70.00
	耗用数量	23.00	82.00	57.00	70.00
	耗用/采购	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：镁、铝合金耗用数量含研发领料

（2）报告期各期公司耗用数量与产品产量的匹配情况如下：

①镁合金、铝合金

单位：吨

项目	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金	生产耗用重量①	622.39	1,374.99	975.57	908.50
	投产重量②	466.18	1,058.92	727.38	639.77
	余料重量③	128.93	267.04	215.96	226.75
	产量/耗用（②+③）/①	95.62%	96.43%	96.70%	95.38%
铝合金	生产耗用重量①	313.07	756.59	581.77	693.90
	投产重量②	216.22	515.97	410.00	539.26
	废料重量③	91.02	219.98	155.25	140.70
	产量/耗用（②+③）/①	98.14%	97.27%	97.16%	97.99%

注：1、计算镁合金产量/耗用量时，产量等于投产重量+余料重量，其中，投产重量为压铸工序产出的各产品的数量乘以单位 BOM 重量计算得出，余料重量为实际称重得出，产

生的余料后续运往供应商进行余料加工；

2、计算铝合金产量/耗用量时时，产量等于投产重量+废料重量，其中，投产重量为压铸工序产出的各产品的数量乘以单位 BOM 重量计算得出，废料重量为实际称重得出，产生的废料后续直接销售。

报告期各期镁合金和铝合金产量/耗用量基本稳定，受产品结构变动等影响，材料耗用率略有波动。由于镁合金材料比铝合金材料熔点低、易燃烧氧化，所以镁合金损耗率高于铝合金。

②模具材料

项目	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
模具钢	耗用数量（吨）	77.64	175.28	120.63	138.92
	投产量（副）	35.00	86.00	66.00	81.00
	耗用/产量（吨/副）	2.22	2.04	1.83	1.72
模架	耗用数量（副）	23.00	82.00	57.00	70.00
	投产量（副）	23.00	76.00	53.00	81.00
	耗用/产量（副/副）	1.00	1.08	1.08	0.86

注：由于复制模使用原模具的模架，所以模架投产量中剔除了复制模数量，与模具钢投产量不一致

2019 年及 2020 年 1-6 月模具钢耗用量较高主要系投产的模具平均体积和重量较高所致。

模具主要由模架、模芯和其他结构件组成。模架主要用于模具的支撑，模芯主要用于模具中心的关键部位。模架耗用量与模具产品投产量不一致主要系投产初期主要耗用模具钢用于制造模芯，待模芯基本完成后领用模架，所以模架的领用时间晚于模具投产时间，部分模具产品的模架在下一年度内投入。模具与模架数量为一一对应关系，报告期内模架耗用总数量为 232 副，模具投产数量为 233 副。

以上楷体加粗内容，发行人已分别在招股说明书“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“（二）营业成本分析”之“3、材料采购价格及结转成本的差异”、“5、材料耗用数量与产品产量的匹配情况”进行补充披露。

（3）耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

报告期各期公司产品产量与能源耗用量的匹配情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
投产数量（吨）	682.40	1,574.89	1,137.37	1,179.03
能耗量（kwh）	3,457,980.00	7,150,395.00	5,427,195.00	4,911,259.00
产品产量（万件）	257.31	526.92	481.14	457.12
单件产品能耗（kwh/万件）	13,439.04	13,570.07	11,279.96	10,743.86
产品单重（kg/件）	0.27	0.30	0.24	0.26

公司生产中耗电较大的工序为压铸环节及精加工环节，压铸设备耗电量主要与产品重量相关，精加工设备耗电量主要与产品的数量相关。所以，产品单重越高，单件产品的耗电量越大。根据上表所示，2018 年度及 2019 年度，公司单件产品耗电量逐渐上升，2020 年 1-6 月略有下降。2019 年度及 2020 年 1-6 月单件产品耗电量的变动与产品单重的变化匹配。

2018 年度产品单重下降而单件产品耗电量上升，主要原因是 2018 年新产品小批量试生产较多以及部分产品订单不连续，导致生产设备开机次数多，压铸机每次开机耗电较高（设备需要达到镁、铝融化的温度）以及启用的设备数较多共同导致。

综上，报告期内，公司产品产量与耗电量是匹配的。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（一）原材料及能源采购情况”之“2、能源耗用情况”进行补充披露。

（四）披露公司各个工序、环节的产能、产量情况，结合上述情况分析模具材料热处理工序以及部分压铸产品的氧化、抛光、喷漆等表面处理工序需外协加工的原因，公司报告期各期主要外协加工供应商的名称、股权结构、合作历史、外协加工具体内容、定价依据及公允性，外协加工供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；外协加工生产工序环节是否属于重污染，如是，说明上述工序外协加工供应商及采购成本的稳定性及对发行人生产成本

的具体影响，转嫁环保风险是否合规

发行人补充披露：

1、公司各个工序、环节的产能、产量情况

公司压铸产品的生产工序包括压铸成型、后道处理、精加工、表面处理及检验包装等，其中压铸成型及精加工为公司最主要的生产工序，**两个环节的产能及产量如下：**

①压铸成型环节

由于压铸产品的规格、大小、重量以及对应模具的模腔数各有不同，同样吨位的压铸机相同时间内生产不同型号压铸产品的产量（件数）存在较大差异，而同一台设备往往用于生产多种型号产品。因此，公司压铸成型环节的产能以压铸机台数*理论压铸天数（考虑休假因素以全年 300 天计算）替代，产量以实际开工压铸机台数*实际开工天数替代。根据压铸设备开机情况计算的各期产能利用率如下：

单位：台

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产能①	1,360	3,000	3,000	2,908
产量②	859	1,884	1,757	1,721
产能利用率（%）③=②/①	63.16	62.80	58.57	59.18

注：2020 年 1-6 月产能扣除了春节假期天数及疫情停工天数影响。

②精加工环节

报告期内，公司产成品的生产能力主要受精加工环节的设备产能限制。公司压铸产品由于加工难度及精度要求不同导致不同型号压铸产品所需的加工工时各有差异，精加工环节的产能主要取决于各精加工设备的工时使用情况，**因此精加工环节产能以精加工设备可使用的理论工时替代，理论工时=公司当年加工中心设备数量（当月新增设备在次月计入产能）*全年 300 天（考虑休假因素）*每天加工 22 小时（考虑设备运转期间的维护、保养以及加工不同种类产品之间的调整、检测、准备等时间）；产量以产品生产实际耗用工时替代，耗用工时=各产品产量*（标准机加工工时+人工操作时间）。**根据设备工时使用情况计算的

各期产能利用率如下：

单位：万小时

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产能①	**17.05**	32.38	25.48	20.16
产量②	**11.52**	23.01	13.42	15.64
产能利用率（%） ③=②/①	**67.54**	71.04	52.66	77.58

注：2020 年 1-6 月产能扣除了春节假期天数及疫情停工天数影响。

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“（一）主要产品的生产和销售情况”之“1、主要产品产能利用率情况”进行补充披露。

2、主要工序外协加工的原因

模具材料热处理是将材料在固态下施以不同的加热、保湿和冷却，以改变其内部组织结构，获得所需性能；表面处理的目的是提升压铸产品的耐腐蚀度或美观度，主要是基于客户特殊需求而对产品进行的处理。

模具材料热处理及压铸产品表面处理等工序主要系根据客户需求无法形成规模效应的生产工序或客户指定外协，上述环节并非公司关键生产工序及核心技术环节。报告期内，公司因自身场地、设备及人员限制，基于投入产出最大化的原则将部分工序委托供应商进行外协加工。

同行业公司中旭升股份、爱柯迪等公司亦对部分产品的表面处理及辅助加工（钝化、氧化、喷塑、去毛刺、喷砂等）采取外协加工方式，上述外协加工模式符合行业惯例。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（三）外协采购情况”之“1、报告期内公司对外委托加工情况”进行补充披露。

3、主要外协供应商的基本情况

报告期内，公司主要外协供应商基本情况如下：

序号	外协供应商名称	股权结构	起始合作	加工内容

			时间	
1	Ground Effects Ltd.	IXS Holdings：持股 100%	2019 年	喷漆
2	宁波北仑甬欣电镀厂	胡俊：持股 100%	2010 年	氧化
3	宁波康中机电有限公司	张世兵：持股 60%; 方水兰：持股 40%	2018 年	喷漆
4	宁波北仑火山金属制品有限公司	吴进好：持股 50%; 赖华君：持股 50%	2018 年	电泳
5	宁波市北仑区浴杰五金加工厂	梁修全个体工商户	2017 年	抛光
6	宁波北仑跃航模具机械有限公司	周存东：持股 65%; 虞红杰：持股 30%; 庞菊容：持股 5%	2013 年	压铸、精加工
7	宁波兴波机械有限公司	浩盛国际（香港）企业有限公司：持股 100%	2017 年	热处理
8	宁波市北仑全和塑业有限公司	赖全君：持股 60%; 赖华君：持股 40%	2017 年	电泳
9	苏州嘉德顺实业有限公司	俞金：持股 51% 蔡建荣：持股 49%	2018 年	氧化
10	宁波市北仑区柴桥电镀冲件厂	林正奎：持股 100%	2011 年	氧化
11	宁波市北仑区大碶启成五金加工厂	梁修全个体工商户	2011 年	打磨、钝化、喷塑
12	宁波市鄞州五乡华洪镀膜厂	曹洪海个体工商户	2016 年	氧化
13	一胜百模具技术（宁波）有限公司	Voestalpine High Performance Metals Pacific Pte. Ltd.：持股 95%; 梁致忠：持股 5%	2003 年	热处理
14	宁波勋辉电器有限公司	陆如辉：持股 75%; 江勇德：持股 25%	2017 年	浸渗

注：宁波市北仑区大碶启成五金加工厂已注销

公司外协采用根据不同产品的加工工艺、加工难度的要求与外协供应商协商后确定价格的定价方法。公司周边外协加工厂商较多，外协为市场化定价，具有公允性。

外协加工供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

根据国家生态环境部于 2008 年 6 月 24 日发布的《关于印发<上市公司环保核查行业分类管理名录>的通知》（环办函【2008】373 号），列入《上市公司

环保核查行业分类管理名录》的重污染行业包括火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、建材、采矿、化工、石化、制药、酿造、造纸、发酵、纺织、制革等16个行业。经对比，外协加工生产工序环节不属于重污染行业。同时根据生态环境部于2018年2月6日发布的《环境保护综合名录（2017年版）》，公司各个外协加工生产工序环节亦不属于“高污染、高环境风险”产品的生产工艺。

公司在选择外协厂商时亦关注外协供应商是否办理了排污许可证或取得环保部门出具的项目环境影响报告等批复文件，公司主要外协厂商均具备上述环保资质。

以上楷体加粗内容，发行人已分别在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、公司采购情况和主要供应商”之“（三）外协采购情况”之“3、前五大外协供应商”“4、外协工序的环保情况”进行补充披露。

（五）结合同行业可比公司同类产品核心技术、产品工艺及主要生产工序等情况，补充说明发行人报告期委托加工主要工序是否为相关产品的核心工序，发行人是否对外协加工供应商存在重大技术依赖；如是，请说明对发行人生产经营的具体影响，并充分揭示相关风险。披露公司报告期外协加工费用及占当期采购金额比例逐年增长的原因及合理性，结合2019年外协内容、产量变化情况等补充披露较2018年外协加工费大幅增长的合理性。

发行人补充说明：

1、同行业可比公司同类产品核心技术

压铸行业经过多年的发展，相关的生产设备、工艺路线和技术趋于成熟，技术通用性较高，各企业的技术体系具有一定相似性。以旭升股份、爱柯迪和宜安科技为例，各公司与压铸相关的核心技术体系如下：

公司名称	与压铸相关的核心技术体系
宁波旭升汽车技术股份有限公司	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

爱柯迪股份有限公司	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
东莞宜安科技股份有限公司	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
宁波星源卓镁技术股份有限公司	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

2、同行业可比公司同类产品工艺及主要生产工序等情况如下：

公司名称	主营业务	产品工艺及主要工序	外协工序
旭升股份	模具、铝压铸件	模具设计、压铸成型、精密加工	钝化、氧化、喷塑、翻砂等
爱科迪	模具、铝压铸件	模具及夹具的设计开发，集中熔炼，压铸，精密机械加工，组装	去毛刺等表面处理
宜安科技	铝合金、镁合金等轻合金精密压铸件的研发、设计、生产和销售	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	公开信息未查询到
万丰奥威	镁铝压铸件、模具	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	电镀等表面处理
发行人	镁铝压铸件、模具	压铸件工艺：熔化精炼、压铸成型、后道处理、精加工 模具工艺：模具设计、加工编程、模芯零件粗加工、模具组装	模具：热处理工序 压铸件：氧化、抛光、喷漆、电泳

3、发行人委托加工主要工序非相关产品的核心工序

报告期内，公司生产经营过程中的外协加工工序包括模具材料的热处理工序和压铸产品表面处理工序。同行业公司类似工序亦采用外协加工，上述外协加工模式符合行业惯例。外协加工采用成熟的通用技术，不属于公司产品的关键工序技术。由于公司模具产量不高、产品表面处理工序多样，包括氧化、抛光、喷漆

等等，不同产品对表面工具的具体要求不一，公司对相关生产工序的投入无法形成规模效应，机器设备及人力成本高于外协采购成本，采用外协方式更具备经济性。上述外协工序均为通用技术，可替代性强，公司周边外协加工厂商较多，对外协加工商不存在重大技术依赖。

4、报告期外协加工费用及占当期采购金额比例逐年增长的原因及合理性

发行人补充披露：

公司报告期外协加工费用及占当期采购金额比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
压铸件加工费	515.37	556.70	163.81	152.87
模具加工费	42.38	98.85	57.00	63.00
采购总额	2,370.22	5,202.48	3,332.11	3,417.13
压铸件加工费/采购总额	21.74%	10.70%	4.92%	4.47%
模具加工费/采购总额	1.79%	1.90%	1.71%	1.84%
外协加工费占采购总额比例	23.53%	12.60%	6.63%	6.32%

根据上表所示，2017 年度及 2018 年度外协加工费占采购总额比例较为稳定，2019 年度及 2020 年 1-6 月外协加工费占采购总额比例大幅增长。其中，模具加工费金额及占比波动较小，2019 年度及 2020 年 1-6 月外协加工费及占比增长主要受压铸件加工费用大幅上涨的影响。

公司压铸件外协工序主要为喷漆、氧化、抛光、电泳等加工工序，喷漆、氧化、电泳工序加工单价系根据产品的表面加工面积、加工工艺及加工技术的复杂度确定，抛光工序加工单价的定价依据为抛光产品的加工工时。

报告期各期压铸件各工序加工费单价及数量变动情况如下：

工序	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	数量（万件）	单价（元/件）	金额（万元）	数量（万件）	单价（元/件）	金额（万元）	数量（万件）	单价（元/件）	金额（万元）	数量（万件）	单价（元/件）	金额（万元）
喷漆	15.75	19.90	313.41	18.13	10.17	184.30	1.58	2.48	3.92	1.44	2.40	3.45
其中：日产脚踏板	0.86	244.76	210.49	0.26	237.58	61.77	-	-	-	-	-	-
马勒电动车变速器箱体	14.76	6.94	102.44	16.72	6.74	112.64	0.13	7.15	0.93	-	-	-
其他喷漆产品	0.12	3.93	0.48	1.15	8.63	9.89	1.44	2.07	2.98	1.44	2.40	3.45
氧化	55.96	2.17	121.69	117.20	1.80	211.22	67.14	1.23	82.31	46.29	1.53	70.91
其中：P558散热架	6.88	3.07	21.11	8.22	3.05	25.05	0.37	3.03	1.11	-	-	-
U625散热架	0.04	3.30	0.13	6.05	3.00	18.12	1.22	3.03	3.70	0.07	3.08	0.20
A06灯光支架	3.60	3.37	12.15	8.32	3.70	30.74	2.09	3.80	7.93	-	-	-
其他氧化产品	45.44	1.94	88.30	94.61	1.45	137.31	63.47	1.10	69.57	46.23	1.53	70.71
抛光	38.83	0.32	12.29	106.02	0.32	34.11	220.85	0.23	50.83	281.44	0.17	47.59
电泳	20.52	0.93	19.13	7.02	1.92	13.49	5.98	2.30	13.74	0.11	2.00	0.22
赛联受托产品加工	-	-	-	37.02	2.25	83.44	-	-	-	-	-	-
其他	7.63	6.40	48.85	5.09	5.92	30.14	2.41	5.48	13.20	2.75	11.16	30.70
合计	138.67	3.72	515.37	290.48	1.92	556.70	297.96	0.55	163.99	332.03	0.46	152.87

报告期内，抛光、电泳及其他外协工序加工费用金额分别为 78.51 万元、77.77 万元、77.74 万元和 80.27 万元，变动不大，2019 年及 2020 年 1-6 月外协加工费上涨主要系喷漆及氧化工序加工费大幅增加所致，2019 年喷漆及氧化工序加工费较 2018 年上升 309.29 万元。受新产品量产的影响，公司需外协加工的压铸件产品结构发生变动，喷漆等加工费较高的产品占比较高，导致产品加工单价较高，外协加工费用及占当期采购金额逐年增长。

2019 年外协加工费较上年大幅增长主要系一方面为 JAC 生产的汽车脚踏板骨架及为马勒生产的电动自行车变速器箱体等新产品量产导致喷漆加工费大幅上涨，P558 散热架、U625 散热架及 A06 灯光支架等新产品量产导致的氧化加工费增加，上述产品合计收入占比从 2.55%增加至 30.96%；另一方面，赛联工业有限公司 2019 年临时性产能不足，短期内委托公司生产部分铝合金车灯散热支架产品，由于公司人员及产能有限，将部分产品委托宁波北仑跃航模具机械有限公司代为生产并支付 83.44 万元加工费用,导致公司外协加工费较上年增加。

2020 年 1-6 月外协加工费用占当期采购金额比例较上年增加主要系需要喷漆工序的汽车脚踏板骨架和电动自行车变速器箱体销量和占比增加所致，两者合计收入占比从 6.42%上升至 17.31%。

综上，公司报告期外协加工费用及占当期采购金额比例逐年增长主要系公司产品结构变动及新产品量产的影响，2019 年、2020 年 1-6 月外协加工费变动原因合理。

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“八、公司采购情况和主要供应商”之“（三）外协采购情况”之“2、外协加工费用增长的原因”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、了解与成本确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否健全，确定其是否得到有效执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对报告期各期的采购执行细节测试，检查采购订单、入库单、采购发票、采购合同等支持性文件，并对公司各期采购数据的变动情况执行分析性程序；

3、查找主要原材料公开市场单价，并与公司采购单价进行比较，分析各类原材料采购单价是否存在异常；

4、询问采购部经理各主要原材料的价格形成机制，并检查采购合同、报价单等支持性文件，了解公司采购单价的变动是否合理；

5、抽查材料发出及领用的原始凭证，检查领料单的签发是否经过授权，是否正确及时入账；

6、抽查 BOM 表及产品成本计算单，检查直接材料成本的计算及领用是否正确；

7、获取原材料明细表，测算原材料的发出计价是否准确；

8、检查公司各月电费发票及电量结算单，分析公司各月能耗是否存在异常；

9、分别计算发行人精加工环节和压铸成型环节的理论工时和设备总量，并统计实际耗用工时和实际开工设备数量，进而测算两个工序的产能利用率；

10、对发行人采购负责人进行访谈，了解外协加工的原因及必要性；发行人与主要外协厂商的合作历程等信息，并通过全国企业信用信息公示系统及其他公开信息查询主要外协厂商基本信息及股东、董事、监事、高级管理人员信息，确认是否与发行人及其关联方存在关联关系；了解发行人外协加工的具体工艺，并核查受托加工单位是否具备相关资质；

11、查阅《上市公司环保核查行业分类管理名录》《环境保护综合名录（2017年版）》，核对公司外协加工生产工序是否属于重污染行业；

12、查询同行业可比公司同类产品核心技术、产品工艺及主要生产工序等情况，与公司相比是否存在较大差异，了解公司外协工序是否为关键工序，是否对外协加工商存在重大技术依赖；

13、检查报告期内主要外协加工供应商的委托加工合同、协议等资料，了解交易的必要性及评价价格的公允性；

14、检查公司各期外协加工费结算单、加工合同、外协报价单等的资料，检查公司外协单价是否准确；

15、结合 ERP 系统中各产品实际所需工序，检查公司外协结算单的完整性；获取公司在产品明细表，计算公司外协产品各期产量，通过产量数乘外协单价匡算公司应发生的外协加工费金额，检验公司各期外协加工费的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各主要原材料价格变动系市场行情波动所致，变动合理；公司主要原材料价格波动对公司盈利能力影响较小，不会造成重大的经营风险；

2、发行人主要原材料采购价格与市场价格波动趋势一致，模具材料采购价格基本稳定，模具材料价格波动对模具产品毛利率的影响较小；

3、发行人主要材料平均采购价格与主要材料结转成本的平均价格差异较小，主要系采购时间及出库时间差异，原因具有合理性；采购与耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间关系匹配；能耗与产品产量之间关系匹配；

4、发行人选择外协加工主要基于经济性以及客户指定等原因，具备合理性，发行人外协厂商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排；发行人外协加工产品成本合理、公允，外协加工生产工序环节不属于重污染行业；

5、发行人外协加工为公司非核心加工工序，对各外协加工商不存在技术依赖，外协加工费逐年增加主要受产品结构变动影响，需喷漆等加工费较高的产品产量逐年增加所致，外协加工费变动合理。

11.关于毛利率

申报材料显示，报告期内，发行人主营业务毛利率分别为57.92%、50.14%、53.45%，远高于同行业可比公司主营业务毛利率，其主要原因为各公司销售的产品类型及结构占比不同。

请发行人：

（1）从上游原材料价格波动情况、产品工艺等方面，补充披露镁合金压铸件2018年毛利率大幅下降、铝合金压铸件2019年毛利率大幅增长的原因及合理性；结合产品价格及成本变动情况量化分析2019年模具产品毛利率大幅增长的原因及合理性；

（2）结合下游应用领域行业发展及客户需求变化等，补充披露汽车类压铸件2018年毛利率大幅下降、非汽车类压铸件2019年毛利率大幅增长的原因及合理性；

（3）结合境内外销售产品结构、对应主要客户及应用领域、产品定价及结算方式等，披露境外销售毛利率远高于境内销售毛利率，且报告期变动趋势不一致的原因及合理性，境内外销售占比变动情况及对公司综合毛利率的具体影响；

（4）结合主要原材料报告期价格变动具体情况，量化分析各主要产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动是否匹配；

（5）分析并披露发行人所处的行业竞争地位，维持较高毛利率的原因及可持续性，报告期综合毛利率远高于同行业可比公司毛利率，且与同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的具体原因及合理性。

（6）披露公司主要产品中新开发产品的具体情况、主要应用领域、下游终端客户及对应车型、产品工艺复杂程度、销售收入及成本占比及报告期该产品毛利率情况，结合新开发产品对公司综合毛利率的贡献比例分析公司报告期毛利率变动原因的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）从上游原材料价格波动情况、产品工艺等方面，补充披露镁合金压铸件 2018 年毛利率大幅下降、铝合金压铸件 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性；结合产品价格及成本变动情况量化分析 2019 年模具产品毛利率大幅增长的原因及合理性；

发行人补充披露：

1、镁合金压铸件 2018 年毛利率大幅下降、铝合金压铸件 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务按产品分类毛利率情况如下：

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%
模具	**57.87%**	62.72%	38.01%	44.28%
合计	**53.70%**	**53.45%**	**50.14%**	**57.92%**

（1）镁合金压铸件毛利率分析

公司近三年一期镁合金压铸件的毛利率分别为 62.25%、53.90%、52.61%和 **54.66%**。2018 年度，公司镁合金压铸件的毛利率较 2017 年下降 **8.35%**，主要原因包括：A、受中美贸易摩擦、年降、根据客户要求变更工艺步骤、**模具摊销减少等因素的影响，公司部分外销产品单位售价下降。关于中美贸易摩擦，美国自 2018 年 9 月 24 日起加征关税，客户产品进口关税从零逐步提升至 25%，经与客户协商，特斯拉的 22 款产品、克莱斯勒的 6 款产品自 2018 年 10 月起陆续降价 8%-10%；关于年降，主要系特斯拉的 14 款产品执行年度降价 3%**；关于产品工艺变更，主要系**特斯拉 10 款产品在保证产品功能质量的前提下，精简用料、调整工艺减少精加工工时、调整设计节省包装成本等，售价下调 1.58%-12.63%；关于模具摊销，主要系截至 2017 年末前期模具款已基本通过产品款收回，因此 2018 年在单价中分摊的模具款项较 2017 年下降 90.49%；**

B、由于**克莱斯勒 Dodge Charger** 车型设计改款**导致其产品销量下降 42.38%，该产品毛利率较高为 64.22%，其占镁合金业务收入下降 12.03%，而毛利率为 41.04%**的内销汽车座椅扶手结构件产品收入**占镁合金压铸产品收入的比例上升**

9.87%，导致整体产品毛利率下滑；

C、当期镁合金采购单价上升 8.22%，影响毛利率下降 1.39 个百分点。

2019 年度、**2020 年 1-6 月**公司镁合金压铸件毛利率基本保持平稳。

（2）铝合金压铸件毛利率分析

报告期内，公司铝合金压铸件的毛利率分别为 47.73%、45.16%、52.17%和**51.05%**。铝合金压铸件的毛利率 2018 年较 2017 年变动不大，较为平稳；2019 年较 2018 年上升较多，主要系 A、公司当期销售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，**剔除该类产品收入成本后，铝合金压铸件的毛利率为 46.88%，与以前年度基本相当；**B、铝合金采购单价下降 6.92%，影响毛利率上升 2.90 个百分点。2020 年 1-6 月公司铝合金压铸件毛利率基本保持平稳。**

2、量化分析 2019 年模具产品毛利率大幅增长的原因及合理性

公司销售的模具均为客户个性化定制，不同模具使用的模具材料、模具的加工精度、工艺难度等方面不尽相同，因此各模具间毛利率存在一定差异，模具业务整体毛利率亦呈现一定波动。报告期内，公司模具的毛利率分别为 44.28%、38.01%、62.72%和 **57.87%**，2019 年度毛利率相对以前年度提升较多。

结合单位售价及单位成本变动情况对 2018 年度、2019 年度模具毛利率的量化分析如下：

项目	2019 年度		2018 年度
	金额（万元/副）	毛利率影响数	金额（万元/副）
单位售价	28.22	24.13%	17.24
单位成本	10.52	0.58%	10.68
其中:直接材料	6.05	-3.85%	4.96
直接人工	2.76	3.61%	3.78

制造费用	1.72	0.82%	1.95

2019 年较 2018 年模具毛利率上升较多，主要系**单位售价增长 63.69%，影响毛利率上升 24.13 个百分点。**2019 年公司销售的模具较以前年度相比规格较大，多采用进口材料，附带的工装夹具检具较多且加工工艺难度较大，故 2019 年模具整体单位售价较高，**同时单位直接材料也相应增长 21.98%**；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%**，模具整体毛利率较 2018 年度上升 24.70 个百分点。

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“2.1 主营业务毛利率分析”进行补充披露。

（二）结合下游应用领域行业发展及客户需求变化等，补充披露汽车类压铸件 2018 年毛利率大幅下降、非汽车类压铸件 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性；

发行人补充披露：

报告期内，公司主营业务按行业分类毛利率情况如下：

产品分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车类压铸件	**51.32%**	51.89%	53.97%	62.14%
非汽车类压铸件	**61.20%**	55.90%	42.27%	43.37%
模具	**57.87%**	62.72%	38.01%	44.28%
合计	**53.70%**	**53.45%**	**50.14%**	**57.92%**

（1）汽车类压铸件毛利率分析

报告期内，汽车类压铸件产品的毛利率分别为 62.14%、53.97%、51.89%和 **51.32%**，其按照汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件及其他汽车类压铸件分类的毛利率及收入占比变化情况如下：

产品分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比

汽车车灯散热支架	**49.32%**	**60.11%**	52.81%	73.54%	58.69%	73.98%	66.06%	84.42%
汽车座椅扶手结构件	**46.91%**	**14.91%**	40.10%	16.78%	40.90%	22.19%	41.18%	13.24%
其他	**58.78%**	**24.98%**	65.30%	9.69%	38.52%	3.83%	39.12%	2.34%
合计	**51.32%**	**100.00%**	**51.89%**	**100.00%**	**53.97%**	**100.00%**	**62.14%**	**100.00%**

除产品单价年降因素外，其他影响公司汽车类压铸件毛利率变化的主要因素如下：

公司汽车车灯散热支架主要销往北美地区，**应用于欧美车型。公开数据显示，2018 年欧美主要车灯供应商销售额及美国汽车销量较 2017 年均略有增长，公司下游应用领域行业发展较为平稳。2018 年公司汽车车灯散热支架中收入占比最高的特斯拉的 Model X/S、克莱斯勒的 Dodge Charger 车灯散热支架因中美贸易摩擦、部分产品工艺步骤减少、模具摊销减少等因素而导致售价下降较多**，毛利率降低 7.37 个百分点；**因克莱斯勒 Dodge Charger 车型设计改款导致其中 2 款型号车灯散热支架销量大幅下降 42.38%，加之上述降价影响，汽车车灯散热支架**收入占比较 2017 年度下降 10.44%。**公司汽车座椅扶手结构件应用于国产奥迪 A4L 车型，因下游整车厂销量增长致公司订单量增加**，2018 年度收入较上年增加 37.63%，收入占比相应由 13.24%上升至 22.19%，汽车座椅扶手结构件为内销产品且其规格较大因此毛利率相对较低**为 41.04%**，上述因素共同影响汽车类压铸件 2018 年度毛利率下滑 8.17 个百分点。

2019 年度，公司汽车车灯散热支架产品毛利率下降 5.88 个百分点使得汽车类压铸件整体下滑 2.08 个百分点。汽车车灯散热支架毛利率下降的主要原因包括：A.新产品福特 Explorer/F250 车灯散热支架为集成化结构产品，**其占汽车车灯散热支架收入的比例从 2018 年的 3.74%提升到 2019 年的 41.14%，该**产品单位重量**为 0.57kg/件，**较其他车灯产品**平均单位重量 0.13kg/件**增加较多，毛利率**为 48.09%低于其他**同类车灯支架产品**平均毛利率 56.10%**；B.毛利率较低**为 44.43%**的铝合金汽车车灯散热支架收入占比上升 9.79%。公司其他汽车类压铸件主要包括汽车脚踏板骨架、汽车扬声器壳体以及汽车自动驾驶模组零部件产品，自动驾驶模组零部件为创新研发试制样品，该产品**毛利率较高为 81.43%，且其 2019 年收入占其他汽车类压铸件收入的比例较上年提升 40.15%，从而**导致公司

当期其他汽车类压铸件毛利率上升较多。**2020 年 1-6 月公司汽车类压铸件毛利率较上年基本平稳。**

（2）非汽车类压铸件毛利率分析

报告期内，公司非汽车类压铸件产品的毛利率分别为 43.37%、42.27%、55.90%和 61.20%。该类产品 2018 年度毛利率较 2017 年度变动不大，较为平稳。

2019 年度、**2020 年 1-6 月**，该类产品毛利率**分别**上升 13.63 个百分点、5.30 个百分点，主要系 **2019 年度、2020 年 1-6 月平均**毛利率**为 64.31%**的**镁合金电动自行车零部件**产品收入占比**分别**增加 **41.19%、10.82%**。**镁合金能够满足自行车轻量化、高强度、强吸震这三个关键的要求，因此在电动自行车领域的应用前景广泛且多集中于中高端产品。报告期内公司开拓该领域业务，镁合金电动自行车零部件的收入占比逐年增加，**其中新增收入较多的产品马勒电动自行车变速器箱体，**应用于欧洲市场高端品牌闪电牌电动自行车，**该产品形位公差要求高，**生产加工难度较大，**产品毛利率较高。

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“2.1 主营业务毛利率分析”进行补充披露。

（三）结合境内外销售产品结构、对应主要客户及应用领域、产品定价及结算方式等，披露境外销售毛利率远高于境内销售毛利率，且报告期变动趋势不一致的原因及合理性，境内外销售占比变动情况及对公司综合毛利率的具体影响；

发行人补充披露：

1、境外销售毛利率高于境内销售毛利率的原因

报告期内，公司主营业务按区域分类毛利率情况如下：

产品分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外	**55.26%**	57.67%	58.22%	65.49%
境内	**51.23%**	44.58%	36.98%	36.70%
合计	**53.70%**	**53.45%**	**50.14%**	**57.92%**

报告期内，公司境外销售的平均毛利率为 59.16%，境内销售的平均毛利率 42.37%，公司境外销售毛利率显著高于境内销售，具体原因分析如下：

A、市场竞争环境不同。**由于我国作为镁合金及铝合金产出大国，采购成本较低，长三角和珠三角地区是汽车零部件原料和配套较为成熟的区域，且国内的人工成本较低，上述因素导致国内的生产成本普遍低于欧洲、北美等发达国家。**报告期内，公司主要产品镁合金及铝合金压铸件境外销售的竞争对手主要来自北美、欧洲，**境外竞争对手定价高于国内，使得公司的境外销售利润空间较大。**

B、**主要客户差异。报告期内，公司境外销售主要客户为 Sea Link，产品主要应用于高端品牌车型，包括特斯拉 Model X/S、克莱斯勒 Dodge Charger 和福特 Explorer 等，该类客户更重视产品创新以及产品轻量化应用成效，对零部件价格的敏感度略低；公司境内销售主要客户继峰股份的产品应用于国产奥迪 A4L；主要客户华域视觉科技（上海）有限公司的产品主要应用于广汽传祺、凯迪拉克 ATS、别克 GL8、上海大众帕萨特等车型，作为国内汽车车灯领域排名第一的公司，其对供应商的成本管控严格，产品报价相对较低。**

C、产品结构差异。报告期内，公司境外销售**的主要产品类型为镁合金汽车车灯散热支架，公司境内销售主要以镁合金汽车座椅扶手结构件及铝合金汽车车灯散热支架为主。境外销售的镁合金汽车车灯散热支架的**规格及重量较小，结构复杂程度及加工精度要求较高，加工难度较大，相对汽车座椅扶手结构件而言，其产品的附加值较高；**相对境内销售的铝合金汽车车灯散热支架，镁合金同类产品因在安全生产防控、易变形等方面加工难度更大，具有更高的附加值和毛利率水平。**

综上，报告期内，受外部市场竞争环境、**主要客户**以及产品结构等因素**差异**的影响，公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率。**报告期内，公司境内外销售定价均采用成本加成结合市场报价方式，境外销售主要系 EXW/FOB、中间仓模式，境内销售主要系客户签收、上门自提、寄售模式，境内外结算方式的不同对毛利率无重大影响。**

2、境内外销售毛利率变动趋势不一致的原因

报告期境内外业务毛利率变动情况如下：

产品分类	2020 年 1-6 月	变动	2019 年度	变动	2018 年度	变动	2017 年度
境外	55.26%	-2.41%	57.67%	-0.55%	58.22%	-7.27%	65.49%
境内	51.23%	6.65%	44.58%	7.60%	36.98%	0.28%	36.70%

报告期内，境外业务毛利率分别为 65.49%、58.22%、57.67%、55.26%，逐年下降主要系因中美贸易摩擦、部分产品工艺步骤减少而导致的降价，以及境外大中型件及铝合金压铸件产品的占比逐年增加的影响。公司大中型件的平均毛利率为 48.92%，低于小型件的平均毛利率 57.06%，报告期境外大中型压铸件的收入占境外收入的比例分别为 15.47%、21.79%、52.77%和 69.02%；铝合金压铸件的平均毛利率为 49.03%，低于镁合金压铸件平均毛利率 55.85%，报告期内境外收入中铝合金压铸件的收入占比分别为 20.19%、26.95%、30.72%和 50.03%。

报告期内，境内业务毛利率分别为 36.70%、36.98%、44.58%和 51.23%，逐年上升主要系平均毛利率较高的镁合金电动自行车零部件产品收入占比逐年增加。上述产品因生产加工难度较大，且最终销往欧美市场，毛利率为 59.34%相对较高,报告期内占境内业务收入的比例分别为 0.25%、0.58%、19.18%和 31.30%。

3、境内外销售占比变动情况及对公司综合毛利率的影响

报告期内，公司境内外销售占比变动情况及对公司综合毛利率的具体影响如下：

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			
境外	-1.48%	-3.73%	-5.21%
境内	2.57%	2.88%	5.45%
合计	1.09%	-0.85%	0.25%
2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点			
境外	-0.37%	3.40%	3.03%
境内	2.45%	-2.16%	0.29%

合计	2.07%	1.24%	3.31%
2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 7.78 个百分点			
境外	-4.51%	-7.69%	-12.20%
境内	0.11%	4.31%	4.42%
合计	-4.40%	-3.38%	-7.78%

2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 7.78 个百分点，其中境外收入占比下降 11.74%，使得主营业务毛利率下降 7.69 个百分点；境内收入占比上升 11.74%，使得主营业务毛利率上升 4.31 个百分点。

2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点，其中境外收入占比上升 5.84%,使得主营业务毛利率上升 3.40 个百分点;境内收入占比下降 5.84%，使得主营业务毛利率下降 2.16 个百分点。

2020 年 1-6 月主营业务毛利率较 2019 年上升 0.25 个百分点，其中境外收入占比降低 6.46%，使得主营业务毛利率下降 3.73 个百分点；境内收入占比上升 6.46%，使得主营业务毛利率上升 2.88 个百分点。

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“2.1 主营业务毛利率分析”进行补充披露。

（四）结合主要原材料报告期价格变动具体情况，量化分析各主要产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动是否匹配；

发行人补充说明：

报告期内，公司主要原材料包括镁合金、铝合金、模具钢。其中镁合金主要用于镁合金压铸件产品，铝合金主要用于铝合金压铸件产品，模具钢主要用于模具产品。主要原材料价格变动的具体分析，详见本审核问询函回复“10.关于成本及采购”之“（一）按照镁合金、铝合金及模具材料等细分类别分别披露报告期各材料采购数量、单价报告期各期变动比例，并分析各主要原材料价格波动原因及合理性，对公司盈利影响及相关风险”和“（二）结合报告期镁合金、铝合金公开市场报价及走势图，分析并披露公司主要原材料价格波动趋势与同行业可比公司及公开市场价格波动趋势是否一致；披露模具材料价格的形成机制，采购

价格稳定性，结合产品售价受原材料价格波动的影响程度分析对模具产品毛利率的具体影响”的相关内容。

其中压铸件产品报告期内主营业务收入平均占比 90%以上，若压铸件产品的主要原材料采购价格与结转成本的平均价格同步变动，主要原材料实际价格变动对产品毛利率的影响分析如下：

产品类别	原材料变动对毛利率的影响		
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
镁合金压铸件	1.70%	0.46%	-1.36%
铝合金压铸件	0.30%	1.45%	-1.14%

注：原材料对压铸件毛利率的影响=（原材料加权平均单价变动率*压铸件直接材料金额/压铸件销售收入）

经测算，2018 年至 2020 年 1-6 月镁合金材料平均采购单价波动比例分别为 8.22%、-2.53%、-11.04%，上述波动对公司镁合金压铸件产品的毛利率影响分别为-1.36%、0.46%、1.70%；2018 年至 2020 年 1-6 月铝合金材料平均采购单价波动比例分别为 4.00%、-6.92%、-1.65%，上述波动对公司铝合金压铸件产品的毛利率影响分别为-1.14%、1.45%、0.30%；主要原材料价格波动对公司压铸件产品毛利率变动的影响较小。

模具产品不同于压铸件产品，模具产品具有一模一价的特点。模具报价为成本加成方式，通常模具下单后即采购原材料，因此报价中对应的模具钢材料报价与采购价格之间差异极小，公司基本不承担模具钢价格波动的风险，故模具钢采购价格的波动对模具产品毛利率影响极小。

（五）分析并披露发行人所处的行业竞争地位，维持较高毛利率的原因及可持续性，报告期综合毛利率远高于同行业可比公司毛利率，且与同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的具体原因及合理性

发行人补充披露：

1、发行人所处的行业竞争地位

公司主营业务收入主要来源于镁合金压铸件，且以出口销售为主。镁合金压铸行业市场规模尚无权威统计数据，从镁合金产品出口情况看，中国有色金属工会镁业分会所属中国镁业网显示 2019 年中国镁合金产品出口金额为 31,047

万美元，公司 2019 年镁合金产品出口销售金额为 6,167.19 万元，按 2019 年平均汇率 6.88 测算，公司镁合金产品出口占出口总额的比例约为 2.89%。

镁合金应用正处于从导入期向成长期过渡的生命周期。我国大多数镁合金压铸企业产能规模均较小，整个行业内具有规模优势的企业相对较少，只有少数企业具备产品方案设计、模具设计与制造、压铸及精加工工艺控制等多个环节的整体能力。随着汽车轻量化的发展，镁合金精密压铸件开阔的行业应用前景正在吸引新的竞争者加入，初具规模的企业凭借先发的技术优势和成功产品的经验效应可以获取更多的业务机会，未来行业结构将逐步调整，行业集中度将逐渐提高。

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“（二）发行人与同行业可比公司市场地位说明”进行补充披露。

2、公司维持较高毛利率的原因

（1）产品结构方面

①公司主要为汽车行业客户提供镁合金精密压铸件产品。汽车零部件供应商需要通过质量体系认证、工艺过程审核、技术实力考察、生产能力认定等一系列耗时复杂的评审才可进入客户的合格供应商名录，行业壁垒相对较高，对应产品的毛利率也相对较高；

②公司主要产品为汽车车灯散热支架，产品加工精度要求高。车灯属于汽车功能件也属外观件，不同车型车灯设计要求显著不同。公司产品在符合支撑、散热、衔接等功能需求的同时还需满足客户外观设计需求。设计工艺、结构复杂度、产品加工精度要求越高，产品的附加值越大；

③公司主要产品规格较小，产品平均重量在 0.2-0.3kg 之间，产品采购价格相对整车生产成本很低，客户对产品价格的敏感度相对较低。

（2）客户结构方面

报告期内，公司 60%以上的收入来自境外客户，外销业务毛利率高于内销业务毛利率；公司产品的最终用户主要为特斯拉、福特、克莱斯勒等行业品牌客户，且公司产品主要应用于客户的高端车型，如特斯拉的 Model X/S、克莱斯勒

的 Dodge Charger 和福特 Explorer 等。该类客户重视产品创新、产品轻量化应用成效等，所需求的产品标准较高，对供应及时性、稳定性要求较严，对公司产品质量及服务提出了较高的要求，对零部件价格的敏感度相对较低，因此公司产品具有较高的毛利率。

（3）研发服务方面

经过多年的摸索和积累，公司具备模具自主研发设计并制造、产品压铸、后道处理、工装夹具自主研发设计并制造、精加工、表面处理等一体化的研发生产能力及全环节完善的技术体系，可以为客户提供一体化的产品研发生产服务；公司从产品结构优化设计、生产工艺技术创新、质量稳定控制等不同方面满足客户对产品设计、规格、性能提出的个性化需求，为客户提供定制化的服务；公司建立客户及时响应机制，第一时间满足客户的产品设计、生产需求。公司一体化、定制化、及时化的产品研发生产服务，保证产品较高的利润水平。

（4）市场竞争及议价能力方面

公司主要产品为镁合金精密压铸件。由于镁合金压铸工艺技术难度较高、在汽车行业市场应用起步较晚，行业竞争对手相对较少。公司系国内镁合金压铸件应用于汽车行业的较早进入者之一，凭借较强的研发能力和创新意识形成了一定的先发市场优势，在市场上具有较强的议价能力和定价权。

（5）成本控制能力方面

公司持续投入研发，在保证产品质量前提下不断对各种工艺技术进行摸索创新，提升生产效率，降低产品单耗，加强成本控制。产品设计环节，公司可以通过产品集成化设计优化为客户量身定制镁合金压铸件以替代原始传统材料，将过去需要多个部件结合才能实现的功能用一个镁合金部件替代，达到汽车轻量化的目的，并且能够从总体层面为客户节省采购时间及成本；模具研发设计环节，公司贯彻兼顾产品质量与节省成本的理念，对压铸吨位的选择、每模的产品数、浇口流道的设计等方面均考虑了最大限度的降低材料的损耗，减少每次合模成本，增加模具整体寿命；熔炼环节，公司采用的混合气体保护技术，合理控制保护气体浓度在保证安全生产的同时可以更好的降低镁合金的燃烧损

耗；压铸环节，公司对镁合金静电喷涂技术的应用，较传统的脱模剂用量小，脱模效果好，使用中模具的温度更加稳定，提高了模具的使用寿命；后道处理环节，利用自主设计的精切模，极大的减少了毛刺工的人工成本；精加工环节，自主研发设计并制造工装夹具，在加工工艺及工具设备的选择上充分考虑成本控制因素，并采用了复合加工制造技术，通过专业的工装夹具设计将小批量产品加工工序集中在单台设备上完成，减少了一个产品的机台占有数，并对工装的更换采用快速定位装置，以最快的时间完成产品的切换，提高设备使用效率，降低产品加工成本。

综上，公司以结构功能复杂、精度要求较高的高附加值的中小件产品为主。公司拥有优质的客户资源，细分市场竞争优势，不断开拓新领域应用的创新研发能力，完整的产业链布局以及精益化生产管理和成本控制能力。因此，公司报告期内毛利率较高。

3、公司高毛利率的可持续性

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。

4、与同行业可比公司毛利率对比分析

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司主营业务毛利率对比情况

如下：

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万丰奥威	**22.41%**	19.94%	20.94%	20.28%
宜安科技	**26.02%**	20.95%	23.24%	24.48%
云海金属	**13.99%**	16.23%	15.50%	12.57%
旭升股份	**34.91%**	33.53%	39.22%	43.99%
爱柯迪	**32.44%**	32.54%	33.47%	39.04%
可比公司平均	**25.95%**	**24.64%**	**26.47%**	**28.07%**
本公司	**53.70%**	**53.45%**	**50.14%**	**57.92%**

同行业可比公司产品结构中均包含压铸产品，但部分可比公司除压铸业务外还拥有其他类业务，例如云海金属主要产品包括铝合金、镁合金等合金材料销售，万丰奥威主要业务包含环保达克罗涂覆等。由上表可知，同行业可比公司主营业务毛利率之间存在较大差异，其主要原因为各公司销售的产品类型及结构占比不同。

报告期内，公司分产品类型毛利率与同行业可比公司对比分析如下：

（1）镁合金压铸件业务毛利率

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万丰奥威	**17.77%**	18.62%	21.21%	16.55%
宜安科技	**9.33%**	17.58%	22.24%	23.73%
云海金属	**19.66%**	14.22%	20.42%	27.07%
可比公司平均	**15.59%**	**16.81%**	**21.29%**	**22.45%**
本公司	**54.66%**	**52.61%**	**53.90%**	**62.25%**

注：云海金属公开信息中未单独披露镁合金压铸业务毛利率，表中数据为其压铸件业务毛利率。

根据公开信息整理，中国 A 股市场从事镁合金压铸业务的上市公司较少，主要包括万丰奥威、宜安科技、云海金属和丰华股份四家公司。万丰奥威于 2015 年度收购了加拿大镁瑞丁公司 100%股权，成为全球最大的镁合金部件制造商，其镁合金部件业务收入主要来源于北美和欧洲等境外区域，产品种类较为丰富，以仪表盘骨架、前端支架、座椅支架等大中型零部件为主；宜安科技镁合金制品主要包括笔记本电脑外壳和新能源汽车部件；云海金属镁合金制品主要为汽车方

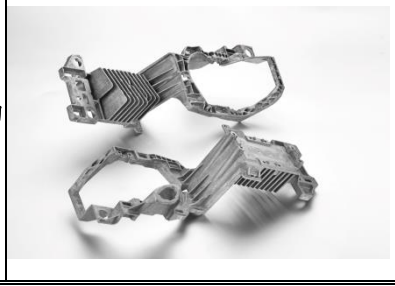
向盘骨架，2019 年 7 月云海金属收购重庆博奥，其镁合金制品主要包括座椅支架、仪表盘支架、中控支架和电池箱体等；丰华股份镁合金制品主要为汽车方向盘骨架，由于丰华股份 2017-2018 年度该公司扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润均为负，因此本招股说明书未将该公司财务数据进行可比分析。

由上表可见，公司镁合金压铸件产品毛利率远高于同行业可比公司，主要原因包括：

①产品结构差异

A、产品种类不同

可比公司的镁合金压铸产品种类如下：

可比公司名称	产品种类	示意图
万丰奥威	主要产品包括仪表盘骨架、动力总成件、前端载体、支架类、后提升门内板、方向盘、座椅等大中型镁合金压铸汽车零部件	
云海金属	主要产品为镁合金方向盘骨架等汽车零部件	
宜安科技	新能源汽车零部件产品，如电机、电控、电池包、转向器和导航类等；以笔记本电脑产品（笔记本电脑外壳）为代表的传统消费电子产品零部件	
公司	以镁合金车灯散热支架、座椅扶手结构件和电动自行车零部件为主要产品	

由上表可见，公司镁合金产品与同行业可比公司存在明显差异。

公司镁合金压铸产品主要包括汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件以及电动自行车零部件。汽车车灯散热支架规格较小、结构复杂且需要满足光学性能要求，因此加工难度及精度要求均较高，产品附加值较高；**另一方面，不同车型车灯设计要求显著不同，产品定制化程度高，可复制性不强，与通用件或可复制性较强的产品相比，量产期内销量相对较少，产品定价会适度提升**；电动自行车零部件收入主要源自马勒电动自行车变速器箱体，该产品形位公差要求高，产品毛利率较高。

同行业可比公司中，万丰奥威产品种类以仪表盘骨架、前端支架、座椅支架等大中型零部件为主；云海金属镁合金制品以汽车方向盘骨架为主，工艺较为成熟；宜安科技镁合金制品主要包括笔记本电脑外壳和新能源汽车部件，镁合金制品在 3C 领域的应用相对成熟。

B、产品重量不同

公司报告期镁合金压铸件的单件重量如下：

单位：kg/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
镁合金压铸件	0.31	0.36	0.24	0.20

公司报告期合计小型及大中型产品的收入占比及毛利率如下：

项目	三年一期合计	
	收入占比	毛利率
小于等于 0.4kg	63.39%	62.65%
大于 0.4kg	36.61%	44.60%
总计	100.00%	56.04%

由上述两表可见，公司单件产品的平均重量 0.2kg 至 0.36kg 左右，单位产品重量较轻，小型产品的毛利率明显高于大中型产品的毛利率，而同行业可比公司的仪表盘骨架、座椅支架、方向盘骨架等均为大中型零部件，重量较高、加工精度相对小件较低。因此上述产品特点不同，导致成本结构也有所差异，具体情况如下：

公司与同行业可比公司镁合金压铸件近三年一期平均成本构成情况如下：

项目	公司	可比公司平均	万丰奥威	丰华股份
直接材料	33.99%	60.78%	52.27%	69.28%
直接人工	24.77%	14.07%	22.12%	6.02%
制造费用	41.24%	25.15%	25.61%	24.70%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：宜安科技、云海金属的镁合金压铸产品料工费占比没有公开披露信息。可比公司中云海金属与上市公司丰华股份的产品结构相似，销售产品主要为镁合金方向盘，因此借鉴其成本构成列示。丰华股份、万丰奥威 2020 年半年报未披露成本构成明细。

在成本加成的定价模式下，镁合金原材料的材料成本以公开市场报价作为定价基础，通常较为固定，而加工成本因各类产品工艺复杂程度、加工难度不同具有较大的议价空间，因此，加工成本占比较高的产品，其相应的毛利率也较高。根据成本结构可以发现，公司成本中，直接人工和制造费用的占比分别为 24.77%、41.24%，高于万丰奥威和丰华股份的平均水平 14.07%、25.15%，也反映了公司产品规格较小，复杂程度更高。

综上，从产品结构方面看，公司产品规格较小、结构复杂，加工难度更大，价格敏感度更低，因此产品毛利率高于同行业可比公司。

②市场先发优势

目前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 年起较早开始专注镁合金压铸相关技术的研发市场的开拓，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，并形成完整的核心技术体系。相对于国内本土的同行业公司，公司在镁合金压铸市场尤其是中小型汽车精密零部件领域拥有市场先发优势，产品毛利率相对较高。

③应用领域差异

公司镁合金汽车车灯散热支架产品在较多车型上均是首次创新应用，公司协同客户进行产品开发，拥有一定的产品定价权；云海金属主要产品是镁合金方向盘，该产品应用已较为广泛，大多数汽车方向盘为镁合金材质，工艺相对成熟，因此毛利率相对较低；宜安科技镁合金主要产品应用于 3C 领域的笔记本外壳。从产品细分应用领域的角度出发，由于公司镁合金产品应用领域存在明显差异，毛利率不具有可比性。

④客户结构差异

公司的镁合金产品主要配套品牌汽车的高端车型，如特斯拉 Model X/S、克莱斯勒 Dodge Charger、福特 Explorer 等，高端车型销售价格较高，产品具有较高的毛利率。万丰奥威镁合金产品的主要销售市场和客户组成与公司相似；宜安科技汽配类客户主要包括特斯拉、比亚迪、吉利、江淮等新能源汽车品牌，除特斯拉外，其他多为国内汽车品牌，国内车型一般定位在经济型轿车市场，因此毛利率相对较低。

⑤生产区域不同

万丰奥威镁合金压铸产品其主要销售区域为北美区域，但其生产基地分布在美国、加拿大、英国、墨西哥、中国等地；相较于国外生产基地，中国作为镁锭最大生产国以及国内较低的劳动力价格，公司在材料成本、人工成本等方面相对万丰奥威具有竞争优势。

⑥成本控制优势

经过十余年的发展，公司已经具备模具研发制造、压铸成型、精密加工、表面处理、检测等一体化研发生产能力。在不同工序的衔接阶段，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。另一方面，公司不断从技术研发、生产管控等方面加强成本管理，提高设备使用效率、减少不必要工序、提升加工效率，有效控制产品成本，增加产品毛利率。

⑦小而精的发展策略

报告期内，公司**整体的厂区面积以及产能较小**，基于产能限制，在一定的收入规模下公司采取小而精的发展策略，优先选择研发难度高、产品批量大、应用车型知名度高等特征的项目，维持业务高毛利。

2017-2019 年公司镁合金压铸件毛利率逐年下降，与同行业可比公司平均值变动趋势一致；**2020 年 1-6 月公司镁合金铸件毛利率小幅上升，与同行业可比公司平均值的下降趋势不一致，主要因如马勒电动自行车零部件等毛利率较高的新产品收入占比增加较多。同行业可比公司平均值下降主要受宜安科技毛利**

率大幅下降 8.25 个百分点的影响。宜安科技毛利率大幅下降主要系其宜安云海轻合金精密压铸件生产基地项目于 2019 年 6 月达到预定可使用状态，固定资产折旧增加，而 2020 年 1-6 月该项目仍亏损，说明产能利用率较低，成本中承担了较多的折旧费用，导致毛利率下降较多；万丰奥威毛利率略有下降，较为稳定；云海金属毛利率上升与公司变动保持一致。

（2）铝合金压铸件业务毛利率

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
旭升股份	**34.91%**	33.53%	39.22%	43.99%
爱柯迪	**32.44%**	32.54%	33.47%	39.04%
万丰奥威	**18.48%**	18.64%	19.06%	19.75%
宜安科技	**15.34%**	19.46%	23.51%	25.77%
可比公司平均	**25.29%**	**26.04%**	**28.81%**	**32.14%**
本公司	**51.05%**	**52.17%**	**45.16%**	**47.73%**

旭升股份铝合金制品主要包括汽车零部件和工业零部件，主要客户包括特斯拉、海天精工等，其外销收入占比较高，产品毛利率相对较高；爱柯迪铝合金制品种类较多包括汽车雨刮系统、传动系统、转向系统等，其产品规格以中小件为主，加工精度高且外销收入占比较高，产品毛利率相对较高；万丰奥威铝合金制品为汽车轮毂，该领域竞争较为充分，产品毛利率相对较低；宜安科技铝合金制品主要用于电子消费领域，与汽车零部件相比产品毛利率相对较低。

公司主要铝合金产品包括外销的园林机械零部件、汽车车灯散热支架、汽车扬声器以及高清洁度自动驾驶模组零部件等，产品主要应用于 TORO 园林工具、讴歌 TLX、林肯 Continental 以及雪铁龙、宝马等汽车品牌；公司铝合金产品单位重量较小，小件产品的附加值相对较高且客户对产品价格敏感度较低，毛利率偏高；公司铝合金产品型号较多但单个型号铝合金产品的规模并不大，量产产品的年均销量仅 2.5 万件左右，一般量产规模较小的产品由于总产值较低报价时会相应考虑产品生产管理及切换成本，配套设备折旧成本等，产品定价相应较高；另一方面，由于公司整体业务规模较小且重点发展方向在镁合金铸件业务，因此公司在开发铝合金业务市场时会相应选择附加值较高的项目，而同行业可比公司中除宜安科技铝合金业务收入规模在 3 亿元左右，其他公司铝合

金业务收入规模均在 10 亿元以上,可比公司主要考虑规模销售带来的整体效益。

同行业可比公司之间由于产品种类、业务区域、主要客户等因素不同，铝合金压铸件毛利率亦存在较大差异。报告期内，公司铝合金压铸件毛利率分别为 47.73%、45.16%、52.17%和 **51.05%**，与可比公司旭升股份汽车零部件毛利率接近，旭升股份 2017 年度、2018 年度汽车零部件毛利率分别为 48.98%、41.59%。

同行业可比公司铝合金铸件毛利率逐年下降，公司 2019 年度铝合金铸件毛利率上升，与同行业可比公司下降趋势存在差异，具体原因如下：

A、2019 年，公司附加值较高毛利率为 81.42%的创新产品自动驾驶模组零部件收入占比提升 13.32%导致铝合金铸件毛利率上升。

B、旭升股份 2019 年度毛利率同比下降 5.69 个百分点，汽车类毛利率下降 8.38 个百分点，主要原因包括：①2019 年度其主要产品对应车型为 Model 3，Model X/S 产品收入占比下降。相较于 Model X/S 产品，Model 3 车型定位不同，其生产的 Model 3 产品的毛利率相对较低，导致整体毛利率有所下降；②其处于快速扩张阶段，固定资产投资较多，厂房、设备折旧费用增加导致毛利率下降。

C、宜安科技 2019 年度毛利率同比下降 4.05 个百分点，主要系其宜安云海轻合金精密压铸件生产基地项目于 2019 年 6 月 2 日达到预定可使用状态，固定资产折旧增加，2019 年产能利用率较低，成本中承担了较多的折旧费用，导致毛利率下降。

D、爱柯迪、万丰奥威 2019 年度毛利率略有下降，较为稳定。

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”进行补充披露。

（六）披露公司主要产品中新开发产品的具体情况、主要应用领域、下游终端客户及对应车型、产品工艺复杂程度、销售收入及成本占比及报告期该产品毛利率情况，结合新开发产品对公司综合毛利率的贡献比例分析公司报告期毛利率变动原因的合理性。

发行人补充披露：

报告期内，公司压铸产品按新老产品划分的收入及占比情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
新产品	4,206.84	67.41%	6,544.94	49.95%	764.08	8.16%	155.88	1.43%
老产品	2,034.08	32.59%	6,557.50	50.05%	8,594.87	91.84%	10,744.85	98.57%
合计	6,240.92	100.00%	13,102.44	100.00%	9,358.95	100.00%	10,900.73	100.00%

报告期内，公司新产品收入占比逐年增长。新开发产品的具体情况如下：

单位：万元

产品应用领域	下游终端客户	对应车型	报告期销售总收入	占新产品收入比例	报告期销售总成本	占新产品成本比例	报告期平均毛利率
汽车车灯散热支架	福特	Explorer/F250	4,889.21	41.89%	2,561.46	45.27%	47.61%
	广汽	传祺	356.04	3.05%	139.41	2.46%	60.85%
	凯迪拉克	ATS	342.86	2.94%	286.66	5.07%	16.39%
	吉姆西	Yukon	297.53	2.55%	198.79	3.51%	33.19%
	别克	GL8	220.27	1.89%	124.46	2.20%	43.50%
汽车自动驾驶模组零部件	宝马		1,145.51	9.81%	225.38	3.98%	80.33%
汽车脚踏板骨架	日产	Titan	826.24	7.08%	514.41	9.09%	37.74%
汽车座椅扶手结构件	奥迪	Q5/E-Tron	276.94	2.37%	153.30	2.71%	44.64%
电动自行车变速器箱体	闪电	自行车	1,349.72	11.56%	513.55	9.08%	61.95%
小计			9,704.33	83.14%	4,717.41	83.38%	51.39%
新产品合计			11,671.74	100.00%	5,657.98	100.00%	51.52%

报告期内，公司在汽车车灯散热支架领域延伸开发了多款车型新品，同时开拓了汽车自动驾驶模组零部件、汽车脚踏板骨架以及电动自行车等多个新领域相关产品。其中，自动驾驶模组零部件领域为创新型的高清洁度铝合金产品，多款产品处于研发试制样品阶段，产品附加值较高，平均毛利率为 80.33%；电动自行车变速器箱体应用于闪电牌高端自行车，且产品形位公差要求高，毛利率相对较高，平均毛利率为 61.95%。

公司新产品的平均毛利率为 51.52%，较老产品平均毛利率 55.22%略低，但

仍处于较高水平。

报告期内，公司新开发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			
老产品	0.32%	-8.40%	-8.08%
新产品	0.75%	8.23%	8.97%
模具	-0.45%	-0.20%	-0.65%
合计	0.62%	-0.38%	0.25%
2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点			
老产品	0.82%	-19.30%	-18.47%
新产品	1.17%	18.47%	19.64%
模具	2.36%	-0.21%	2.15%
合计	4.35%	-1.04%	3.31%
2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 7.78 个百分点			
老产品	-6.08%	-5.73%	-11.81%
新产品	0.55%	2.48%	3.03%
模具	-0.63%	1.64%	1.01%
合计	-6.16%	-1.62%	-7.78%

公司 2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 7.78 个百分点，主要受老产品毛利率下降及收入占比下降的影响;2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点，主要系受新产品收入占比上升及模具毛利率提高的影响；2020 年 1-6 月主营业务毛利率较 2019 年上升 0.25 个百分点，主要受新产品收入占比上升的影响。

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“（三）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“2.6 新产品对主营业务毛利率的影响”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取含各种分类的收入成本明细表，并访谈发行人研发、采购、销售及财务等部门相关人员，了解产品工艺、定价政策、成本构成、下游应用领域行业发展、客户需求变化、市场竞争环境等情况，分析毛利率影响因素、各期各分类毛利率变动原因及境内外毛利率差异原因，并量化境内外销售占比变动对公司综合毛利率的具体影响，结合新开发产品对公司综合毛利率的贡献比例分析公司报告期毛利率变动原因；

2、取得发行人主要原材料采购明细，主要原材料在公司产品中的构成占比，量化分析主要原材料单价波动对产品毛利率的影响；

3、访谈发行人研发、采购、销售及财务等部门相关人员，通过了解终端客户及应用车型、市场竞争环境、技术研发优势、成本控制能力等方面分析公司毛利率较高的原因；从汽车市场环境对公司业务的影响、持续开发创新产品、大中型产品收入占比增加等因素分析公司高毛利率的可持续性；

4、查阅了可比公司的公开披露信息，结合产品结构、产品所处阶段、应用领域、销售及生产区域、收入规模等方面与可比公司进行比较，分析公司毛利率远高于同行业的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2018 年度镁合金采购单价上升及产品工艺调整导致当年镁合金压铸件毛利率下降；2019 年度铝合金采购单价下降及高附加值产品收入占比上升导致当年铝合金压铸件毛利率上升；模具单价上升及单位人工费用下降导致模具毛利率上升，上述情况与公司实际经营情况相符，具备业务合理性；

2、汽车类压铸件 2018 年毛利率大幅下降系产品单价下降，非汽车类压铸件 2019 年毛利率大幅增长系附加值较高的电动自行车零部件收入占比提升，具有合理性，符合公司生产经营实际情况；

3、境外销售毛利率远高于境内销售毛利率主要和市场竞争环境、产品结构和主要客户差异相关，报告期变动趋势不一致主要和具体的产品结构相关，具有合理性，符合公司生产经营实际情况；

4、各主要产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动相匹配，原材料价格波动对产品毛利率的影响较小；

5、由于发行人产品规格较小、多应用于中高端车型，同时公司在研发服务、市场竞争及议价能力、成本控制等方面的优势，使得发行人产品毛利率得以维持在较高水平，具有合理性；根据公司目前的产品结构及所处行业的稳定性，短期内公司的毛利率水平可以维持较高水平；发行人综合毛利率远高于同行业可比公司主要系产品结构、客户结构、市场竞争战略等方面的差异，具备业务合理性；

6、发行人报告期内新产品收入规模逐年增长，且新产品毛利率维持在较高水平，带动了公司整体毛利率的增长。

13.关于报告期新增股东

申报材料显示，2017 年发行人通过股权转让和增资引入源星雄、邱卓雄、邱露瑜、睿之越、卓昌投资、博创同德等股东，未披露股权转让或增资价格。睿之越为发行人员工持股平台，出资人包括发实际控制人邱卓雄等 23 名公司核心人员，持有发行人 4%的股份。实际控制人陆满芬持有宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（以下简称民筹投资）5.41%的股权。发行人董事徐利勇投资或控制的企业较多，其中宁波梅山保税港区世观德达投资合伙企业（以下简称世观德达）为博创同德的有限合伙人之一。2017 年度发行人确认股份支付费用 661.23 万元。

请发行人：

（1）结合卓昌投资、博创同德及其出资人和实际控制人的基本情况、投资或控制的企业等情况，披露该等主体与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他密切人员是否存在关联关系、股权代持关系或其他未披露的利益安排，是否从事与发行人相同或相似的业务，是否与发行人的客户、供应商存在业务、资金往来；

（2）结合民筹投资和世观德达及其合伙人的基本情况，说明陆满芬投资民筹投资的背景和原因，分析并披露上述主体与发行人主要股东，尤其是博创同德及其关联方之间是否存在关联关系、一致行动关系或其他未披露的利益安排；

（3）补充披露睿之越的具体情况，包括合伙人的入伙时间、选定依据，是否约定最低服务期限，是否存在公司外部人员持股，是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，合伙人结构的变动情况，人员离职后的股份处理、股份锁定期等；

（4）披露 2017 年股份支付具体情况，权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、发行人律师就问题（1）（2）（3）发表明确意见，并重点说明以下事项：（1）发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本等过程中股东个人所得税的缴纳情况；（2）2017 年股权转让或增资的背景和原因、股权定价依据及公允性、资金来源、价款支付情况。请保荐人、申报会计师就问题（4）发

表明确意见。

【发行人回复】

（四）披露 2017 年股份支付具体情况，权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

发行人补充披露：

2017 年 7 月，宁波梅山保税港区睿之越投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“睿之越”)作为发行人员工持股平台以 4.3 元/注册资本的价格认购 218.32 万元注册资本份额。同月，外部投资者宁波梅山保税港区博创同德投资中心（有限合伙）（以下简称“博创同德”）和宁波梅山保税港区卓昌投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“卓昌投资”）以 7.33 元/注册资本的价格出资认购 354.77 万元注册资本份额。具体情况如下：

增资方	增资日期	增资方与发行人关系	增资价格（元/注册资本）	增资价格确定依据	每股增资价格/2017 年每股收益
睿之越	2017.7.20	员工持股平台	4.30	按公司账面净资产值 2 倍确定	5.82
博创同德	2017.7.26	外部投资者	7.33	按公司 2017 年预计净利润 10 倍 PE 确定	9.93
卓昌投资	2017.7.26	外部投资者	7.33		9.93

发行人股份支付权益工具公允价值参考同期 PE 机构博创同德及卓昌投资的投资价格，该价格确定依据为增资当年预计每股收益的 10 倍，权益工具公允价值的计量方法和结果合理。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的相关规定，本次股权激励事项属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，公司于 2017 年度一次性确认股份支付费用 661.23 万元（218.32 万元注册资本份额*（7.33 元/股-4.30 元/股））符合《企业会计准则》相关规定。

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”之“2、管理费用”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、了解睿之越、博创同德及卓昌投资与发行人的关系、增资价格的确定依据，计算其每股增资价格与 2017 年度每股收益的比例，评价博创同德及卓昌投资增资价格是否公允；

2、复核股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定，对股权激励费用进行重新计算。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人股份支付涉及权益工具的公允价值计量公允、准确，具有合理性；发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则-股份支付》相关规定。

14.关于关联方及关联交易

申报材料显示，实际控制人邱卓雄、陆满芬曾持有个体工商户星源模具厂，并持有兴业卓昌100%股权。2016年8月星源模具厂完成注销程序。兴业卓昌成立于2003年11月，曾用名宁波北仑兴业汽车部件有限公司，目前主要从事厂房、办公楼出租业务。2017年发行人向实际控制人陆满芬转让涵德投资的10%股权，交易价格为40.73万元。姚芬为涵德投资的法定代表人/执行事务合伙人，同时持有发行人股东卓昌投资37%的出资额。2017年度，发行人与陆满芬、兴业卓昌存在资金往来。此外，发行人曾持有灵芳山庄10.725%的股权，该公司于2017年9月注销。

请发行人：

（1）结合星源模具厂的历史沿革、实际经营情况、主要财务数据，说明发行人与星源模具厂在技术、人员、资产、经营场地、客户、供应商等方面与发行人的关系，星源模具厂注销的原因，存续期间是否存在违法违规情况；

（2）结合涵德投资的股权结构、实际控制人、投资和控制的主体等情况，披露涵德投资及其合伙人与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、客户和供应商是否存在关联关系或未披露其他利益安排，是否与发行人从事相同或相似业务，以及相关股权转让定价的公允性；结合姚芬的基本情况和工作履历，说明姚芬与实际控制人邱卓雄、陆满芬是否存在未披露的关联关系。

（3）结合兴业卓昌的主要资产、主要客户和供应商、实际经营情况和主要财务数据等，说明兴业卓昌是否曾为发行人提供厂房、设备租赁等服务，与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来，兴业卓昌与卓昌投资是否存在关联关系或其他利益安排；

（4）发行人与陆满芬、兴业卓昌存在资金往来的原因和资金用途，资金拆出、归还路径，计息情况及依据，报告期内是否存在其他关联方无偿占用或变相占有发行人资金的情形；

（5）发行人转让灵芳山庄股权的原因，股权转让的价格是否公允，受让方基本情况及与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、客户、

供应商是否存在关联关系或其他未披露利益安排。

请保荐人、发行人律师对上述问题（1）（2）（3）（5）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对上述问题（4）发表明确意见。

【发行人回复】

（四）发行人与陆满芬、兴业卓昌存在资金往来的原因和资金用途，资金拆出、归还路径，计息情况及依据，报告期内是否存在其他关联方无偿占用或变相占有发行人资金的情形。

发行人补充说明：

报告期内，发行人与陆满芬、兴业卓昌之间资金往来情况如下：

单位：万元

期间	资金提供方	资金使用方	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	借出路径	归还路径	计息金额
2017年度	公司	陆满芬	54.00	55.00	109.00	-	其中5万元为现金，其余为银行转账	1万为现金收款，其余为银行收款	未计息
2017年度	公司	兴业卓昌	-	400.00	400.00	-	银行转账	银行收款	未计息

2017年度，发行人与陆满芬之间资金往来发生原因主要系陆满芬向发行人拆借资金用于家庭开销，由于借款时间较短，且资金拆借金额不大，根据款项占用天数及同期贷款利率测算的利息金额约为2.39万元，金额较小，故公司未向陆满芬收取相关利息。

2017年度，发行人与兴业卓昌之间往来具体情况详见本问询函回复之“25.关于财务规范性”之“（一）转贷行为”相关内容。由于兴业卓昌在收到银行借款后随即转入发行人账户（时间间隔最长1天），占用时间较短，且产生资金占用的原因为其协助公司改变银行借款用途，故公司未向其收取利息。

报告期内，除上述情况外，不存在其他关联方无偿占用或变相占有公司资金的情形。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈实际控制人陆满芬，了解资金拆借行为发生的原因、使用用途、归还方式和偿还情况；

2、收集并查阅发行人与关联方资金拆借有关的记账凭证及银行回单等；

3、测试银行日记账和银行对账单中金额较大的资金收付，并进行相互核对，检查是否存在未入账的关联方资金占用情况；

4、根据陆满芬及兴业卓昌占用发行人资金金额、时间等测算资金占用费金额；

5、获取并检查报告期内实际控制人、董监高及其他关联方主要银行账户流水、发行人银行账户流水及现金日记账，检查是否存在其他关联方无偿占用或变相占用公司资金的情形；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人与陆满芬资金往来主要系陆满芬个人资金需求所致，借出及归还路径主要通过银行转账方式，由于资金占用费金额较小，发行人未向陆满芬收取利息；发行人与兴业卓昌资金往来具体情况为发行人获取银行流动资金贷款后将款项转账于兴业卓昌，兴业卓昌收到后再转回发行人用于发行人购买设备。借出及归还路径均为发行人与兴业卓昌之间直接银行转账，由于资金在兴业卓昌账户停留时间较短，故发行人未向兴业卓昌收取利息；发行人报告期内不存在其他关联方无偿占用或变相占有发行人资金的情形。

17.关于应收账款

申报材料显示，公司应收账款账面余额分别为 2,095.10 万元、1,915.37 万元、3,955.59 万元，占流动资产比例分别为 23.43%、19.30%和 32.19%。其中，账龄在一年以内的应收账款余额占比在 97%以上。招股说明书未充分披露 2019 年应收账款期末余额增长的原因，以及报告期各期应收账款逾期情况。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期末主要欠款客户应收账款形成时间、合同规定结算周期，是否如期还款及原因、相关收入确认的具体依据，期后还款情况等；

（2）2019 年应收账款余额及占主营业务收入比例较报告期其他年度大幅增长的原因及合理性，结合应收账款形成的具体时间、期后回款时间等说明是否存在通过放宽信用政策增加销售的情形；

（3）制定应收账款坏账准备政策的依据，按照账龄及单项计提分别说明报告期各期公司是否足额计提坏账准备及依据；

（4）报告期应收账款逾期情况、逾期原因及合理性，逾期款项的期后回款情况，未及时回款的原因及对公司现金流的影响。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，说明相关核查是否充分。

【发行人回复】

（一）报告期各期末主要欠款客户应收账款形成时间、合同规定结算周期，是否如期还款及原因、相关收入确认的具体依据，期后还款情况等；

发行人补充披露：

报告期各期末前五大欠款客户应收账款相关情况等如下：

2020年6月30日

单位：万元

合并客户名称	具体客户名称	销售内容	应收账款余额	形成时间	合同规定结算周期	收入确认时点	收入确认依据	期后回款金额	逾期金额
Sea Link International IRB. Inc	Sea Link	压铸产品	669.37	2020 年 5-6 月	发货后开票，开票后 60 天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	669.37	-
	赛联上海	压铸产品	34.22	2020 年 4-6 月	次月对账开票，开票后 60 天付款	客户签收日期	客户签收单	34.22	-
	赛联昆山	商品模具	139.83	2020 年 4-6 月	合同签订预付 50%，首件样品认可后支付 40%，模具验收后支付 10%	客户签收日期	客户签收单	118.68	-
		试模样品	4.35	2020 年 1-3 月		客户签收日期	客户签收单	4.35	
小计			847.78					826.62	-
马勒电驱动(太仓）有限公司		压铸产品	754.52	2019 年 12 月-2020 年 6 月	次月对账开票，开票后 90 天付款	1-4 月：客户签收日期；5-6 月：提货单提货日期	1-4 月：客户签收单;5-6 月：提货单	551.80	173.96
宁波继峰汽车零部件股份有限公司		压铸产品	601.97	2020 年 2-6 月	每月 10 日之前收到卖方的正式完整增值税发票，按付款期限月结 90 天	客户签收日期	客户签收单	435.17	44.07
华域视觉科技（上海）有限公司		压铸产品	447.61	2019 年 12 月-2020 年 6 月	次月对账开票，开票后 90 天付款	与客户确认领用数量的每月对账日期	客户的供应商对账系统/客户对账单	89.85	74.76
		自用模具	101.73	2020 年 1-6 月	合同签订支付一定比例的预付款，经客户认可后支付一定	产品量产订单日期	产品量产订单	15.40	-

				比例的款项，验收合格支付余款				
小计		549.32					105.25	74.76
Aptiv Services Poland S.A.	压铸产品	410.78	2020 年 3-6 月	开票后 90 天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	410.78	56.34
合 计		3,164.37					2,329.62	349.13

注：1、期后回款数据统计截止日为 2020 年 9 月 30 日；

2、马勒实际交易模式在 2020 年 4 月份以前为客户签收后进行结算，2020 年 5 月之后改为客户自中间仓提货后进行结算；

3、继峰股份的应收款包含对其子公司宁波继烨贸易有限公司、Grammer AG 的应收款项，华域视觉的应收款包含对其子公司上海信耀电子有限公司、武汉通畅汽车电子照明有限公司的应收款项，Aptiv Services Poland S.A.的应收款包含对其同一控制下公司 Aptiv Services Hungary Kft、Aptiv Services Deutschland GmbH 等的应收款项，下同。

2019年12月31日

单位：万元

合并客户名称	具体客户名称	销售内容	应收账款余额	形成时间	合同规定结算周期	收入确认时点	收入确认依据	期后回款金额	逾期金额
Sea Link International IRB. Inc	Sea Link	压铸产品	1,423.00	2019 年 11-12 月	发货后开票，开票后 60 天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	1,423.00	-
	赛联上海	压铸产品	72.67	2019 年 11-12 月	次月对账开票，开票后 45 天付款	客户签收日期	客户签收单	72.67	-
小计			1,495.67					1,495.67	-
马勒电驱动（太仓）有限公司		压铸产品	747.23	2019 年 8-12 月	次月对账开票，开票后 90 天付款	客户签收日期	客户签收单	747.23	102.09
宁波继峰汽车零部件股份有限公司		压铸产品/软模	745.15	2019 年 8-12 月	每月 10 日之前收到卖方的正式完整增值税发票，按付款期限月结 90 天	客户签收日期	客户签收单	745.15	8.84
华域视觉科技（上海）有限公		压铸产品	419.96	2019 年 8-12 月	次月对账开票，开票	与客户确认领	客户的供	419.96	6.13

司				后 90 天付款	用数量的每月对账日期	应商对账系统/客户对账单		
	自用模具	27.62	2019 年	合同签订支付一定比例的预付款，经客户认可后支付一定比例的款项，验收合格支付余款	产品量产订单日期	产品量产订单	27.62	-
小计		447.58					447.58	6.13
廊坊德通汽车电子科技有限公司	压铸产品	176.11	2019 年 7-12 月	20 号之前发票寄到买方，90 天账期	客户签收日期	客户签收单	176.11	176.11
合计		3,611.74					3,611.74	293.17

2018年12月31日

单位：万元

合并客户名称	具体客户名称	销售内容	应收账款余额	形成时间	合同规定结算周期	收入确认时点	收入确认依据	期后回款金额	逾期金额
宁波继峰汽车零部件股份有限公司		压铸产品	717.30	2018 年 9-12 月	每月 10 日之前收到乙方的正式完整增值税发票，按付款期限月结 90 天	客户签收日期	客户签收单	717.30	-
Sea Link International IRB. Inc	Sea Link	压铸产品	387.56	2018 年 11-12 月	发货后开票，开票后 60 天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	387.56	-
	赛联上海	压铸产品	69.65	2018 年 11-12 月	次月对账开票，开票后 45 天付款	客户签收日期	客户签收单	69.65	-

	赛联昆山	商品模具	110.00	2018 年	合同签订预付一定比例，首件样品认可后支付一定比例，模具验收后支付余款	客户签收日期	客户签收单	110.00	-
小计			567.21					567.21	-
华域视觉科技（上海）有限公司	华域视觉科技（上海）有限公司	压铸产品	98.75	2018 年 9-12 月	次月对账开票，开票后 90 天付款	与客户确认领用数量的每月对账日期	客户的供应商对账系统/客户对账单	98.75	-
		自用模具	51.89	2018 年	合同签订支付一定比例的预付款，经客户认可后支付一定比例的款项，验收合格支付余款	产品量产订单日期	产品量产订单	51.89	-
小计			150.64					150.64	-
The TORO COMPANY		压铸产品	140.41	2018 年 11-12 月	发货后开票，开票后 60 天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	140.41	-
浙江中坚科技股份有限公司		压铸产品	111.74	2018 年 8-12 月	次月对账开票，开票后 60 天付款	客户签收日期	客户签收单	111.74	16.83
		自用模具	6.87	2018 年	合同未约定	产品量产订单日期	产品量产订单	6.87	-
小计			118.61					118.61	16.83
合计			1,694.17					1,694.17	16.83

2017年12月31日

单位：万元

合并客户名称	具体客户名称	销售内容	应收账款余额	形成时间	合同规定结算周期	收入确认时点	收入确认依据	期后回款金额	逾期金额
Sea Link International IRB.Inc	Sea Link	压铸产品	764.65	2017年11-12月	发货后开票，开票后60天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	764.65	
	赛联上海	压铸产品	44.01	2017年12月	次月对账开票，开票后45天付款	客户签收日期	客户签收单	44.01	
	赛联昆山	商品模具	89.39	2017年	合同签订预付一定比例，首件样品认可后支付一定比例，模具验收后支付余款	客户签收日期	客户签收单	89.39	
小计			898.05					898.05	
宁波继峰汽车零部件股份有限公司		压铸产品	612.23	2017年9-12月	每月10日之前收到乙方的正式完整增值税发票，按付款期限月结90天	客户签收日期	客户签收单	612.23	
The TORO COMPANY		压铸产品	122.95	2017年11-12月	发货后开票，开票后60天付款	出口报关单出口日期	出口报关单	122.95	
上海柳清复合材料有限公司		压铸产品	87.67	2017年10-12月	次月对账开票，开票后60天付款	货物出库日期	销售出库单及装箱单	87.67	
浙江中坚科技股份有限公司		压铸产品	86.41	2017年7-12月	次月对账开票，开票后60天付款	客户签收日期	客户签收单	86.41	41.21

合　计		1,807.31					1,807.31	41.21

公司应收账款前五大客户整体回款情况良好，在日常业务经营中由于部分客户对账流程、付款审批周期较长以及客户内部资金安排等原因导致应收账款出现短期逾期情况，截至 2020 年 9 月 30 日，期末应收账款前五大客户仍未收回的逾期款项金额较小，为 39.14 万元。

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。

（二）2019 年应收账款余额及占主营业务收入比例较报告期其他年度大幅增长的原因及合理性，结合应收账款形成的具体时间、期后回款时间等说明是否存在通过放宽信用政策增加销售的情形；

发行人补充披露：

报告期内，公司应收账款占主营业务收入比例变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末/2020 年 1-6 月	同比增长	2019 年末/2019 年度	同比增长	2018 年末/2018 年度	同比增长	2017 年末/2017 年度
应收账款余额	**3,836.01**	**-8.93%**	4,211.93	105.04%	2,054.24	-8.37%	2,241.89
主营业务收入	**6,875.06**	**11.08%**	14,485.23	39.14%	10,410.38	-10.61%	11,645.89
应收账款/主营业务收入	**27.90%**	**-1.18%**	29.08%	9.35%	19.73%	0.48%	19.25%

注：2020 年 1-6 月应收账款/主营业务收入比例按照年化处理。

近三年一期公司应收账款余额变动趋势与主营业务收入保持一致，应收账款占主营业务收入的比例分别为 19.25%、19.73%、29.08%和 **27.90%**。2019 年末占比显著增长，主要系公司四季度**新量产的产品增加，例如日产汽车脚踏板骨架、凯迪拉克 ATS 车灯散热支架等，同时福特 Explorer 车灯散热支架及马勒电动自行车变速器箱体**订单量增长较多，而公司应收账款账期一般为开票后 60-90 天，因此 2019 年末应收账款余额较大，占比较高。**2019 年末主要欠款客户款项形成时间为 2019 年 9-12 月，期后回款时间为 2020 年 1-3 月，期后回款情况良好。**

2020 年 1-6 月，应收账款占主营业务收入比例略有下降，但高于 2017 年度、

2018 年度，主要原因系当期信用期较长（开票后 90 天付款）的客户收入占比增长，导致期末应收账款余额较高。

报告期公司对主要客户的信用政策未发生变动，不存在通过放宽信用政策增加销售的情形。

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）制定应收账款坏账准备政策的依据，按照账龄及单项计提分别说明报告期各期公司是否足额计提坏账准备及依据；

发行人补充披露：

公司依据《企业会计准则》，参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，并结合公司历史收款和发生坏账的实际情况，制定公司坏账准备计提政策。报告期内，公司结合历史回款情况及对未来的前瞻性预期，对应收账款余额的可收回情况作出合理估计，已足额计提坏账准备。

1、按照账龄说明报告期各期公司是否足额计提坏账准备及依据

2017-2018 年，公司按照账龄计提坏账准备，具体的坏账计提政策与同行业可比公司差异较小，具体比较情况如下：

账龄	爱柯迪	旭升股份	宜安科技	云海金属	平均值[注]	公司
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	20.00%	20.00%	15.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	30.00%	40.00%	32.50%	30.00%
3-4 年	40.00%	50.00%	100.00%	60.00%	62.50%	50.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	100.00%	80.00%	85.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：万丰奥威 2017-2018 年未按照信用风险特征组合计提坏账准备，故将其剔除。

2019 年 1 月 1 日后，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，运用账龄迁徙法计算预期损失率低于原坏账计提比例。但自执行新金

融工具准则时，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。

经查询，同行业可比公司中旭升股份、爱柯迪及宜安科技自新金融工具准则执行以来均按照账龄作为信用风险特征组合，且计提比例未发生变化；万丰奥威按照账龄作为信用风险特征组合，1 年以内、1-2 年、2-3 年及 3 年以上的计提比例分别为 0.58%、8.93%、62.27%、100.00%；云海金属未披露预期信用损失率相关信息。

综上，公司按照账龄计提的坏账政策与同行业可比公司相比，差异较小，公司按照账龄制定应收账款坏账准备政策的依据充分，坏账准备计提充足。

2、按照单项计提说明报告期各期公司是否足额计提坏账准备及依据

报告期内，公司对已有客观证据表明其发生了减值的应收款项单独进行减值测试，并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。

报告期各期公司单项计提坏账情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末	2017 年度/2017 年末
单项计提坏账金额	4.79	9.66	2.40	34.53
单项计提应收账款余额	51.38	46.59	36.93	34.53

公司按照单项计提坏账准备的应收账款系已出现减值迹象、公司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，对于该类应收账款，公司根据谨慎性原则全额计提坏账准备，坏账准备计提充足。

综上，报告期公司制定应收账款坏账准备政策的依据充分，坏账准备计提充足。

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。

（四）报告期应收账款逾期情况、逾期原因及合理性，逾期款项的期后回款情况，未及时回款的原因及对公司现金流的影响。

发行人补充披露：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额①	3,836.01	4,211.93	2,054.24	2,241.89
应收账款期后半年内回款金额②	3,733.05	4,079.64	1,862.10	2,146.66
期后半年内回款比例③=②/①	97.32%	96.86%	90.65%	95.75%
应收账款逾期金额④	471.36	387.46	93.39	133.20
应收账款逾期金额占比⑤=④/①	12.29%	9.20%	4.55%	5.94%
逾期应收账款期后半年内回款金额⑥	406.10	340.87	38.14	89.03
逾期应收账款期后半年内回款比例⑦=⑥/④	86.15%	87.98%	40.84%	66.84%
各期末已单项全额计提坏账准备的金额	51.38	46.59	36.93	34.53

注：应收账款期后半年内回款金额包含逾期应收账款期后半年内回款金额；应收账款逾期金额指截至报告期各期末未在信用期内回款的金额。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 133.20 万元、93.39 万元、387.46 万元、471.36 万元，其中部分为逾期时间较长且预计无法收回的款项，公司已全额计提坏账准备，其他逾期款项系部分客户因开票前对账、付款审批流程较长以及资金安排等原因未及时付款，但逾期时间一般较短，且主要客户自身信誉较好，系公司长期合作伙伴，应收账款无法收回的风险较低，期后回款良好，不会对公司现金流产生重大影响。

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。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取主要客户销售合同，检查各期末应收账款余额与销售合同规定的结

算周期条款是否相符；对于未按时回款的，了解未按时回款的原因，检查其期后回款情况并评价发行人管理层对应收账款坏账准备计提是否充分；

2、访谈发行人商务总监，了解报告期内发行人主要客户信用政策是否存在变动情况；

3、分析 2019 年应收账款余额及占主营业务收入比例较报告期其他年度大幅增长的原因是否合理，结合应收账款形成的具体时间、期后回款时间，检查发行人是否存在通过放宽信用政策增加销售的情形；

4、了解发行人应收账款坏账准备计提政策，并与同行业可比公司计提政策进行比较，检查发行人应收账款坏账计提比例与同行业可比公司是否存在较大差异；

5、2017-2018 年，获取编制的应收账款账龄明细表，评价账龄划分方法的合理性及账龄划分的准确性，重新计算其按照账龄分析法计提的坏账准备；2019-2020 年 6 月，评价预期信用损失率计算的准确性，重新计算其按照预期信用损失率计提的坏账准备；

6、了解发行人逾期款项的形成时间及逾期原因，检查其期后回款情况并评价未及时回款的原因是否对公司现金流产生重大影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末主要欠款客户收入确认依据充分，未及时还款的金额占比较少，且逾期时间较短；

2、发行人 2019 年应收账款余额及占主营业务收入比例较高主要系当年第四季度收入增加较多且截止年末尚未到回款期所致，具备业务合理性；2019 年末主要欠款客户款项形成时间为 2019 年 9-12 月，期后回款时间为 2020 年 1-3 月，大部分款项均在信用期内收回，发行人不存在通过放宽信用政策增加销售的情形；

3、报告期内发行人应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在较大差异，发行人坏账准备计提充分；

4、报告期各期末发行人逾期应收账款比例较小，且逾期时间较短，未及时回款的原因具有合理性，不会对公司现金流产生重大影响。

请保荐人、申报会计师说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，说明相关核查是否充分。

（一）核查程序

1、在了解发行人应收账款会计政策的基础上，根据业务流程特点，通过穿行测试及控制测试检查相关内控；

2、查询同行业可比公司坏账准备计提政策，并结合实际业务情况，与发行人坏账准备计提政策进行比较分析；

3、2017-2018 年，获取编制的应收账款账龄明细表，评价账龄划分方法的合理性及账龄划分的准确性，重新计算其按照账龄分析法计提的坏账准备；2019-2020 年 6 月，评价预期信用损失率计算的准确性，重新计算其按照预期信用损失率计提的坏账准备；

4、实施分析程序，计算应收账款周转率等指标，并与同行业相关指标进行对比分析，复核应收账款借方发生额与主营业务收入是否配比，应收账款贷方发生额与银行存款/应收票据借方发生额是否配比；

5、针对应收账款实施细节测试：取得各期应收账款明细表，针对各期大额客户，分别核查其应收账款对应的销售合同、货物签收单/提货单/对账单/报关单等收入确认单据、销售发票、当期及期后收款凭证；结合其他往来项目的金额，核查有无异常金额或与销售无关的金额挂账，并分析期后回款情况；

6、对主要客户进行了独立函证，函证内容包括报告期内的往来账项、交易金额等。函证样本选择包括：达到实际执行重要性水平以上，以及未达到实际执行重要性水平的新增或有异常的客户。报告期各期，应收账款函证发函率为99.01%、94.60%、97.64%和92.92%，回函率为85.55%、85.97%、93.67%和79.14%，

对未回函或回函有差异的客户，实施包括检查与销售有关的文件、检查期后回款，检查差异形成的原因以测试和验证应收账款的真实性，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
应收账款余额	3,836.01	4,211.93	2,054.24	2,241.89
发函家数	16	21	22	27
发函金额	3,564.54	4,112.61	1,943.29	2,219.65
发函率	**92.92%**	**97.64%**	**94.60%**	**99.01%**
回函家数	13	14	13	19
回函金额	2,821.12	3,852.37	1,670.66	1,898.85
回函率	**79.14%**	**93.67%**	**85.97%**	**85.55%**

7、对主要客户进行实地走访，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式等，查看主要客户与发行人交易的相关凭证（包括合同、订单、收入确认单据等），访谈了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。因新冠疫情影响，对部分无法实地走访的主要客户进行视频/电话访谈并进行录像或录音，报告期内，实地走访客户 7 家，视频/电话访谈客户 4 家。报告期各期，走访/访谈客户应收账款余额占当期应收账款总额比例为 80.23%、72.85%、72.40%、66.27%，具体如下：

项目	客户数量	应收账款余额			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现场走访	7	1,370.37	2,253.50	1,438.47	1,732.86
远程走访	4	1,171.59	795.81	58.06	65.83
合计	11	2,541.96	3,049.31	1,496.53	1,798.69
应收账款总额		3,836.01	4,211.93	2,054.24	2,241.89
占应收账款总额比例		**66.27%**	**72.40%**	**72.85%**	**80.23%**

8、通过银行函证，检查中国人民银行出具的企业信用报告，确定发行人应收账款是否已被质押或出售。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人应收账款真实、准确，除少数客户存在小额时间较短的逾期情况外，整体回款情况良好，发行人坏账准备计提充分。申报会计师对各期末应收账款核查充分。

18.关于存货

申报材料显示，报告期内，公司存货主要由原材料、在产品和库存商品构成，在产品系期末尚未完工的压铸产品和模具。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 1,554.99 万元、1,638.51 万元和 2,308.95 万元，占各期末流动资产的比例分别为 17.39%、16.51%和 18.79%。招股说明书未具体解释报告期各期各类存货余额的变化原因和跌价准备测试及计提情况，未充分披露对寄售及境外中间仓模式下存货管理。

请发行人：

（1）结合材料采购、生产、销售周期，补充披露并量化分析公司报告期各期存货中原材料、库存商品、发出商品余额逐年增长，在产品 2019 年余额大幅增长的原因及合理性，模具产品存货余额与营业收入规模的匹配性，营业收入较低而存货余额规模较大且逐年增长的原因及合理性；

（2）披露各期末库存商品、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属、库龄情况、盘点过程等相关信息，说明库存商品客户订单覆盖情况，说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异；

（3）披露公司各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司存货库龄情况及下游汽车厂商对产品更新换代等要求补充说明各期末公司存货跌价准备计提是否充分；

（4）披露境内寄售及境外中间仓模式下主要产品、报告期收入及各期末存货金额，其价格和毛利率与其他销售模式是否存在重大差异，是否导致回款速度变慢，对寄售存货的管理及内控制度，每月的实际出库量及收入确认时点。

请保荐机构、会计师发表明确意见，并说明对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，列示报告期各类存货通过监盘程序核实存货账面余额，并详细说明针对发出商品（寄售及中间仓商品）执行的核查程序、核查比例和核查意见。

【发行人回复】

（一）结合材料采购、生产、销售周期，补充披露并量化分析公司报告期各期存货中原材料、库存商品、发出商品余额逐年增长，在产品 2019 年余额大幅增长的原因及合理性，模具产品存货余额与营业收入规模的匹配性，营业收入较低而存货余额规模较大且逐年增长的原因及合理性

发行人补充披露：

1、原材料、库存商品、发出商品余额逐年增长的原因及合理性

（1）原材料

原材料系生产压铸产品所用的镁合金和铝合金，生产模具所用的模具材料以及包装物、辅助材料和周转材料等**（统称辅料）**。

报告期各期末，公司分类别的原材料余额及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
镁合金 铝合金	127.32	-20.81%	160.77	-14.16%	187.29	28.24%	146.05
模具材料	10.83	25.38%	8.64	28.72%	6.71	-2.59%	6.89
辅料	94.95	-13.31%	109.53	90.85%	57.39	-27.51%	79.17
合计	233.09	-16.43%	278.94	10.96%	251.38	8.30%	232.11

为保证生产与供货的连续性和及时性，公司在“以销定产、以产定购”的基本原则下，会适当储备镁合金、铝合金材料，镁合金、铝合金采购周期较短，从下订单至到货约 1-3 天，公司一般备货 10-20 天用量（按全年使用量测算备货金额约在 70 万元-200 万元）；模具材料主要为模具钢及模架等，模具为定制化产品，模具材料一般根据模具需求进行采购，通常为即采即用，期末余额较小；辅料主要为铁框、木箱、成型刀等，品种较多，单位价值较小，采购频繁且有一定的备货。

公司原材料整体规模不大。2018 年原材料余额上升，主要系镁合金、铝合金原材料余额上升 28.24%；2019 年末原材料余额上升主要系辅料余额上升，由

于 2019 年新量产产品较多，故铁框、成型刀等备货有所增加；2020 年 6 月末原材料余额下降主要系镁合金、铝合金原材料余额下降 20.81%。

（2）库存商品

库存商品系已完工入库的产成品，报告期内库存商品基本保持稳定，具体明细如下：

项目	2020.6.30			2019.12.31		
	金额（万元）	占比（%）	变动（%）	金额（万元）	占比（%）	变动（%）
压铸产品	**510.85**	**94.94**	**13.82**	448.81	78.27	**-3.15**
模具	**27.24**	**5.06**	**-78.14**	124.62	21.73	**120.33**
合计	**538.09**	**100.00**	**-6.16**	**573.43**	**100.00**	**10.28**

（续表）

项目	2018.12.31			2017.12.31	
	金额（万元）	占比（%）	变动（%）	金额（万元）	占比（%）
压铸产品	463.40	89.12	**8.38**	427.55	85.00
模具	56.56	10.88	**-25.01**	75.42	15.00
合计	**519.96**	**100.00**	**3.38**	**502.97**	**100.00**

公司库存商品包括压铸产品及模具，销售周期一般为 10-30 天。2018 年末库存商品账面余额较 2017 年末上升 3.38%，基本平稳；2019 年末库存商品余额较 2018 年末增加 53.46 万元，上升 10.28%，主要系 2019 年模具订单金额较上年增加 127.94%导致模具库存商品账面余额上升 120.33%；2020 年 6 月末库存商品余额较 2019 年末下降 6.16%，主要系大部分模具仍处于生产阶段未达到入库标准。

（3）发出商品

发出商品系已出库未实现销售的库存，**主要系境内寄售模式下需客户生产部门领用结算的已发货未结算产品，境内外中间仓模式下已发货但客户尚未提货的产品及境外销售中期末已报关尚未出口的产品。**

报告期各期末，公司各类发出商品余额及变动情况如下：

单位：万元（金额）；%（变动比例）

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
已报关未出口/内销在途	148.80	62.54	91.55	728.01	11.06	-50.16	22.19
境外中间仓	114.91	-23.10	149.42	-	-	-	-
境内寄售	82.05	26.95	64.64	-38.34	104.83	-	-
境内中间仓	11.97	-	-	-	-	-	-
合计	357.73	17.06	305.61	163.70	115.89	422.24	22.19

报告期各期末发出商品余额逐年增加，主要系新增境内寄售和境内外中间仓模式所致。2018 年末发出商品账面余额较 2017 年末增加 93.70 万元，增长比例为 422.24%，主要系华域视觉科技（上海）有限公司产品量产所致；2019 年末发出商品账面余额较 2018 年末增加 189.72 万元，增长比例为 163.70%，主要系海外新客户 JAC 产品量产，公司与其结算方式为境外中间仓提货结算，同时期末已报关未出口存货增加所致；2020 年 6 月末发出商品账面余额较 2019 年末增加 52.12 万元，增长比例为 17.06%，主要系境外销售已报关未出口的存货增加以及客户马勒销售模式由签收结算改为中间仓提货结算的影响，同时受船期延期影响，产品自报关日到出口日的时间较长，导致 6 月末已报关未出口存货增加。

2、在产品余额大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司各期末在产品余额及波动情况如下：

项目	2020.6.30			2019.12.31		
	金额（万元）	占比（%）	变动（%）	金额（万元）	占比（%）	变动（%）
压铸产品	736.54	47.69	5.77	696.35	55.04	56.86
模具	807.96	52.31	42.02	568.90	44.96	46.06
合计	1,544.50	100.00	22.07	1,265.25	100.00	51.81

（续表）

项目	2018.12.31	2017.12.31

	金额（万元）	占比（%）	变动（%）	金额（万元）	占比（%）
压铸产品	443.94	53.27	**23.56**	359.28	42.78
模具	389.50	46.73	**-18.94**	480.50	57.22
合计	833.44	100.00	**-0.75**	839.78	100.00

在产品系期末尚未完工的压铸产品和模具。压铸产品主要以产品订单制定生产计划，压铸产品的生产周期通常在 1-2 个月，因此压铸产品的年末在产品金额主要取决于各年 11-12 月份取得的订单金额，**近三年 11-12 月取得订单的金额分别为 1,802.16 万元、2,135.61 万元和 3,788.34 万元，**压铸产品在产品金额与上述订单金额变动趋势一致；2019 年末压铸产品在产品同比增长 56.86%主要系公司**2019 年尤其是第四季度销售规模及生产规模均有所上升所致，**部分新产品于 2019 年下半年度陆续进入量产阶段对应订单增加较多，**包括马勒电动自行车变速器箱体和 JAC 汽车脚踏板骨架等；2020 年 6 月末，压铸产品较上年末增长 5.77%，主要系受新冠疫情影响，海外客户订单陆续于 2020 年二季度恢复供货，二季度主要产品福特 Explorer/F250 车灯散热支架产品订单增加，故 2020 年 6 月末压铸产品在产品余额较上年有所增加。**

模具在产品主要包括新产品开发用的自用模具以及试制样品软模，根据客户的具体要求以及研发难度的不同，**模具的**生产周期各有不同，**通常在半年至一年半，软模由于开发难度高，设计修正次数更多，对应的开发周期相对更长，**因此**模具在产品**期末金额呈现一定波动。**模具在产品 2019 年末、2020 年 6 月末余额分别较上期末增加 179.41 万元、239.06 万元，分别上升 46.06%、42.02%，主要系公司近两年模具订单大幅增加所致，2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，新签模具订单金额为 1,188.44 万元、2,708.93 万元、1,189.25 万元，客户模具需求量的大幅增加导致模具在产品余额的增长。**

3、模具产品存货余额与营业收入规模的匹配性，营业收入较低而存货余额规模较大且逐年增长的原因及合理性

报告期各期末，模具产品存货余额与营业收入规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度	2017 年末/2017 年度

模具产品存货余额	835.20	693.52	446.06	555.92
模具收入	634.14	1,382.79	1,051.42	745.16
模具产品存货余额/模具收入	65.85%	50.15%	42.42%	74.60%
模具订单金额	1,189.25	2,708.93	1,188.44	1,979.69.

注：2020 年 6 月 30 日的模具余额/模具收入的数据为年化后的数据。

首先，公司模具订单金额可以覆盖模具存货余额，近三年模具产品存货余额的波动趋势与订单金额一致，模具产品存货余额增长主要系模具订单金额上升所致；其次，公司模具的开发周期较长，模具从开始投产到最终确认收入结转成本的时间约为半年至一年半。报告期各期，模具产品存货余额占模具收入的比例分别为 74.60%、42.42%、50.15%、65.85%，模具存货规模合理。

2017 年模具余额占模具收入的比例较高，主要系福特 Explorer 车灯散热支架、凯迪拉克 ATS 系列新产品于次年量产，期末模具存货余额较大；2020 年 6 月末模具余额占模具收入的比例较高主要系公司新开发产品尚未量产，对应的模具在产品金额较大。

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。

（二）披露各期末库存商品、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属、库龄情况、盘点过程等相关信息，说明库存商品客户订单覆盖情况，说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异

发行人补充说明及披露：

1、各期末库存商品的具体状态、存放地点、存放地权属、库龄情况、盘点过程

报告期各期末库存商品的具体状态、存放地点及存放地权属情况如下：

存货状态	产品状态完好，对于部分呆滞存货已计提减值准备
存放地点	公司仓库

存放地权属	公司自有

报告期各期库存商品盘点过程如下：

公司严格按照《存货盘点管理制度》进行存货的期间与期末盘点。

在各月末，公司均组织全面盘点工作，具体盘点过程分为盘前准备、实施盘点及盘后工作三个阶段。

在盘前准备阶段，由仓储部门及财务部门共同编制盘点计划，确定盘点时间、范围、要求、参与人员及各人员分工。盘点计划一般于盘点前 5 日内由组织部门通知到相关部门，仓储、生产及其他部门整理存货，准备盘前工作。

公司一般于每月月末最后一天盘点。在盘点过程中，由仓库管理人员安置存货摆放顺序依次清点并报出存货名称、规格、编码及数量，财务部门监督盘点过程并负责记录。在盘点过程中，监盘人员注意观察仓库环境及存货摆放是否符合存货管理要求，有特殊存放需求的存货是否已按要求存放，存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次，存货标识信息是否齐全等。对存货盘点中出现账实差异的，由物料保管员和仓库记账员共同核查原因，监盘人员记录并索取对应单据。

盘点结束后，所有参加盘点人员在盘点记录表上签字确认。财务部门汇总盘点结果，形成盘点报告。盘点报告包括盘点时间、盘点地点、盘点比例、参与人员、盘点结果等信息并经各参与部门负责人确认后报送公司管理层。财务部对盘点中发现的问题需跟踪问题处理结果，如出现存货盘盈盘亏确需进行账务处理的，盘点报告需经生产部总监及财务部总监按照权限履行审核审批程序后，进行财务处理。

2、期末发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程

报告期各期末发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属和盘点过程的具体情况如下：

模式	境内寄售模式	境内中间仓模式	境外中间仓模式	已报关未出口
存货状态	产品状态完好	产品状态完好	产品状态完好	产品状态完好
存放地点	客户仓库	租赁的第三方仓	租赁的第三方仓	境内港口

		库	库	
存放地权属	客户	公司租赁场地	公司租赁场地	海关
盘点过程	境内寄售的发出商品存放于客户仓库，此种模式公司通过客户的供应商系统可以实时查看存货结存数量，公司每月末登录供应商系统核对公司账面发出商品数量和系统结存数量的差异，并对差异进行核对和相关处理；对于客户没有供应商系统的，公司每月与客户就客户已签收未领用的存货结存进行对账。	境内中间仓模式为 2020 年新增模式，此模式下发出商品存放于公司租赁的第三方仓库，公司每天与第三方仓库核对入库数、领用数及结存数，第三方仓库每月进行盘点并将盘点结果返回公司进行核对，对于存货盘亏的，如因第三方仓库的原因造成货物损失，则由其承担损失责任。	公司委托海外销售顾问根据公司账面发出商品结存明细进行盘点，盘点后将盘点结果返回公司，对于存在差异的，公司与海外第三方仓库进行核对并核实差异原因，需要进行账务处理的，账面进行相关的会计处理。	由于产品在港口，公司无法进行盘点，公司于月初在海关电子口岸核对上月报关本月出口的产品存货明细，与发出商品明细核对，核实账面发出商品的准确性。

3、各期末库存商品、发出商品库龄情况

报告期各期末，公司库存商品、发出商品的库龄情况如下：

单位：万元

时点	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2020 年 6 月末	库存商品-压铸件	417.42	38.62	16.68	38.12	510.85
	库存商品-模具	21.04	-	6.20	-	27.24
	发出商品	344.42	8.67	4.64	-	357.73
2019 年末	库存商品-压铸件	377.10	22.68	47.59	1.43	448.81
	库存商品-模具	117.56	-	7.06	-	124.62
	发出商品	300.50	5.11	-	-	305.61
2018 年末	库存商品-压铸件	384.71	72.38	2.72	3.60	463.40
	库存商品-模具	26.05	30.50	-	-	56.56
	发出商品	115.89	-	-	-	115.89
2017 年末	库存商品-压铸件	391.25	7.33	26.95	2.03	427.55
	库存商品-模具	75.42	-	-	-	75.42

	发出商品	**22.19**	**-**	**-**	**-**	**22.19**

4、库存商品及发出商品中压铸件客户订单覆盖情况

报告期各期库存商品及发出商品客户订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
库存商品账面价值	437.64	382.15	387.15	391.16
发出商品账面价值	357.73	305.61	115.89	22.19
订单覆盖金额	631.76	566.51	437.48	328.49
订单覆盖比例	79.43%	82.37%	86.97%	79.47%

注：订单覆盖率=期末库存商品及发出商品对应在手订单的成本金额/（期末库存商品金额+期末发出商品金额）

公司采取订单驱动生产为主、提前备货为辅的生产模式，由于公司部分客户订单存在少批量、多批次的特点，部分客户发货时间需求较为紧急，为了供货及时性，公司一般会有一定的备货，报告期公司库存商品及发出商品的订单覆盖率在 80%左右，较为稳定。

5、存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本产品单位成本的比较情况

因模具系定制化产品，报告期各期模具产品规格大小各不相同，定制化模具营业成本按照单个模具实际成本结转，单个模具成本结转一一对应，总的各期模具营业成本与平均的模具产品单位成本不具有可比性。

镁合金及铝合金压铸件当期入库的库存商品单位成本与当期结转营业成本产品单位成本的比较情况如下：

单位：万元/吨

类别	项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
镁合金压铸件	库存商品生产入库单位成本①	4.30	4.54	4.80	4.88
	期末库存商品单位成本②	4.26	5.33	5.87	4.85
	单位营业成本③	4.47	4.55	4.75	5.02
	差异 1=①-③	-0.17	-0.01	0.05	-0.14
	差异 2=②-③	-0.21	0.78	1.12	-0.17

铝合金压铸件	库存商品生产入库单位成本①	4.92	3.54	3.89	3.10
	期末库存商品单位成本②	3.48	3.33	3.02	2.57
	单位营业成本③	4.94	3.73	3.62	3.07
	差异 1=①-③	-0.02	-0.19	0.27	0.03
	差异 2=②-③	-1.46	-0.40	-0.60	-0.50

如上表所示，报告期内库存商品生产入库的单位成本与单位营业成本的差异较小，库存商品期末结存的单位成本与单位营业成本差异主要系销售的产品结构与结存的产品结构存在差异所致，其中，铝合金压铸件 2020 年 6 月末结存库存商品的单位成本较当期单位营业成本低，系当期销售产品中，单位成本较高的 JAC 汽车脚踏板骨架收入占比较高所致。

公司存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本不存在重大差异。

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。

（三）披露公司各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司存货库龄情况及下游汽车厂商对产品更新换代等要求补充说明各期末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、公司计提存货跌价准备的会计政策

报告期内，公司计提存货跌价准备的会计政策为：资产负债表日，存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

报告期内，公司各类存货跌价准备计提的具体方法如下：

（1）原材料：公司主要原材料包括镁合金、铝合金、模具材料及辅料等，公司对所有原材料均进行跌价测试，根据估计售价结合至完工时估计将要发生

的成本、税费、销售费用等计算可变现净值，与账面价值对比后测算跌价情况。对于库龄超过 1 年以上无订单对应,以及停产车型对应的原材料全额计提跌价。对于库龄未超过 1 年的，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，如果可变现净值高于成本，则该材料按成本计量。如果材料价格的下降表明其可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

（2）其他存货：对预计可以正常销售的产品，根据产品订单金额并结合预计将发生的相关税费及成本等对其可变现净值进行计算，对存在减值迹象的产品，按成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。对库龄超过 1 年以上无订单对应，同时对已停产的库存商品、发出商品及在产品，基于谨慎性原则不考虑残值全额计提跌价。

2、各期末跌价准备测试及计提情况

报告期各期末，公司各类存货跌价准备测试及计提情况如下：

2020 年 6 月末

单位：万元

项目	账面余额	测试金额	测试比例	计提金额	计提比例
产成品-压铸件	510.85	510.85	100.00%	73.21	14.33%
在产品-压铸件	736.54	736.54	100.00%	47.00	6.38%
模具	835.20	835.20	100.00%	3.40	0.41%
原材料	233.09	233.09	100.00%	35.37	15.17%
委托加工物资	17.57	17.57	100.00%	-	-
发出商品	357.73	357.73	100.00%	4.60	1.29%
合计	2,690.98	2,690.98	100.00%	163.58	6.08%

2019 年末

单位：万元

项目	账面余额	测试金额	测试比例	计提金额	计提比例
产成品-压铸件	448.81	448.81	100.00%	66.66	14.85%
在产品-压铸件	696.35	696.35	100.00%	47.47	6.82%

模具	693.52	693.52	100.00%	-	-
原材料	278.94	278.94	100.00%	27.04	9.70%
委托加工物资	26.90	26.90	100.00%	-	-
发出商品	305.61	305.61	100.00%	-	-
合计	2,450.12	2,450.12	100.00%	141.17	5.76%

2018 年末

单位：万元

项目	账面余额	测试金额	测试比例	计提金额	计提比例
产成品-压铸件	463.40	463.40	100.00%	76.25	16.46%
在产品-压铸件	443.94	443.94	100.00%	-	-
模具	446.06	446.06	100.00%	20.01	4.49%
原材料	251.38	251.38	100.00%	-	-
委托加工物资	14.10	14.10	100.00%	-	-
发出商品	115.89	115.89	100.00%	-	-
合计	1,734.77	1,734.77	100.00%	96.26	5.55%

2017 年末

单位：万元

项目	账面余额	测试金额	测试比例	计提金额	计提比例
产成品-压铸件	427.55	427.55	100.00%	36.38	8.51%
在产品-压铸件	359.28	359.28	100.00%	-	-
模具	555.92	555.92	100.00%	20.01	3.60%
原材料	232.11	232.11	100.00%	-	-
委托加工物资	14.33	14.33	100.00%	-	-
发出商品	22.19	22.19	100.00%	-	-
合计	1,611.38	1,611.38	100.00%	56.39	3.50%

2、结合各期末公司存货库龄情况及下游汽车厂商对产品更新换代等要求补充说明各期末公司存货跌价准备计提是否充分

公司各期末各项存货 1 年以上库龄情况及计提跌价情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	1 年以	计提金	1 年以	计提金	1 年以	计提金	1 年以	计提金

	上存货金额	额	上存货金额	额	上存货金额	额	上存货金额	额
模具	207.52	3.40	141.79	-	204.03	20.01	47.98	20.01
其他存货	175.67	160.18	153.75	141.17	90.38	76.25	49.33	36.39
合计	383.19	163.58	295.54	141.17	294.41	96.26	97.31	56.40

公司库龄 1 年以上的存货中模具占比较高，由于模具开发周期较长，通常为半年至一年半，虽然库龄较长，但由于其均有对应的订单且毛利率较高，所以存货跌价比例较小。除模具外，公司对库龄超过 1 年以上且无订单对应的存货均已全额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提是充分的。

报告期内，公司克莱斯勒 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，克莱斯勒 Dodge Charger 的灯内支架存货余额为 0.44 万元，公司已经按照存货跌价计提政策全额计提跌价准备，讴歌 TXL 的 KH 前大灯支架存货余额为零。

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例比较情况如下：

同行业可比公司	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
爱柯迪	0.65%	0.40%	0.58%	0.71%
旭升股份	1.91%	2.38%	0.82%	0.71%
丰华股份	19.62%	15.26%	12.75%	9.41%
万丰奥威	4.43%	4.03%	3.55%	3.22%
宜安科技	4.44%	4.89%	2.40%	0.67%
云海金属	1.64%	2.09%	0.80%	0.59%
可比公司平均	5.45%	4.84%	3.48%	2.55%
发行人	**6.08%**	**5.76%**	**5.55%**	**3.50%**

公司存货跌价准备占存货余额的比例高于同行业可比公司平均水平，与万丰奥威接近，公司存货跌价准备计提稳健、合理。

综上，公司对库龄超过 1 年以上无订单对应及车型改款不再销售的存货全额计**提**跌价准备。同时，与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备的计提比例较高，公司存货跌价准备计提是充分的。

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。

（四）披露境内寄售及境外中间仓模式下主要产品、报告期收入及各期末存货金额，其价格和毛利率与其他销售模式是否存在重大差异，是否导致回款速度变慢，对寄售存货的管理及内控制度，每月的实际出库量及收入确认时点

发行人补充披露：

1、境内寄售及境外中间仓模式下主要产品、报告期收入及各期末存货金额

报告期内，公司境内寄售模式及境外中间仓模式下主要产品、对应收入及各期末存货金额如下：

单位：万元

类别	主要产品	2020年6月末/2020年1-6月		2019年末/2019年度		2018年末/2018年度		2017年末/2017年度	
		收入金额	存货余额	收入金额	存货余额	收入金额	存货余额	收入金额	存货余额
境内寄售	汽车车灯散热支架	431.05	192.18	486.60	124.62	102.54	133.63	-	-
境外中间仓	脚踏板结构件	586.30	139.71	239.94	167.12	-	-	-	-
合计		1,017.35	331.89	726.54	291.74	102.54	133.63	-	-

2、境内寄售及境外中间仓模式下主要产品价格和毛利率与其他销售模式是否存在重大差异

单位：万元/件

项目	主要客户	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		价格	毛利率	价格	毛利率	价格	毛利率	价格	毛利率
境内寄售	华域视觉	9.90	30.71%	6.58	13.94%	10.17	18.47%	-	-
境内其他模式	继峰股份马勒等	33.20	55.18%	24.51	46.71%	23.35	38.37%	/	/
境外中间仓	JAC	814.31	38.21%	915.80	36.61%	-	-	-	-
境外其他模式	Sea Link安波福等	31.54	57.74%	32.67	57.55%	/	/	/	/

境内寄售和境外中间仓模式下产品的单价及毛利率与其他销售模式相比差

异较大，主要原因是公司产品均为定制化产品，不同模式下销售的产品类别、产品大小及复杂程度存在差异，对应的应用行业及客户群体不同，所以，主要产品价格和毛利率存在较大差异。不同业务模式对产品的单价及毛利率不存在重大影响。

3、境内寄售及境外中间仓模式回款速度

报告期内境内寄售及境外中间仓模式客户信用期与其他模式下客户信用期情况比较如下：

境内寄售模式信用期	开票后 90 天
境内其他业务模式信用期	开票后 60-90 天
境外中间仓模式信用期	开票后 90 天
境外其他业务模式客户信用期	开票后 60-90 天

境内寄售及境外中间仓模式客户信用期与其他模式客户信用期相比不存在显著差异。境内寄售及境外中间仓模式与其他模式相比，原材料的采购付款周期、产品生产周期、发货周期无明显差别，但从发货到收入确认之间的时间间隔较长，所以，在信用期没有明显差别的情况下，境内寄售及境外中间仓模式从成本投入时间到货款收回的时间间隔较其他模式长。

综上，境内寄售及境外中间仓模式下，从收入确认到回款的时间与其他模式无明显差别，但会导致成本投入时间到货款收回的时间变长。

4、寄售存货的管理及内控制度

公司制定《寄售存货管理制度》，并严格根据制度执行，具体如下：

发货：公司根据客户的订单及发货要求进行发货，承运单位携带出库单将货物运输到客户指定地点，客户货物接收人员确认存货无误后在出库单上签字，出库单经承运单位带回公司财务部，财务部根据不同客户、分月单独保管。货物到货时，公司商务部会及时与客户确认到货信息。

对账与结算：对于有供应商系统的，公司与客户根据供应商系统中显示的寄售仓收货数、客户领用数及结存数进行对账，无误后根据领用的存货开票结算。对于客户无供应商系统的，每月 10 日前，公司与客户就上月全月寄售仓收

货数、领用数及结存数进行对账，经双方确认后，公司根据领用数开票结算并在领用当月确认收入。

结余管理：业务员应每月关注寄售仓库存货的库龄，对于发出商品长时间未结算的，应及时分析原因，评估后续使用的可能性和用量趋势，报公司评估是否退回或者调货。

5、寄售存货每月的实际出库量及收入确认时点

寄售存货每月的实际出库量及收入确认时点情况如下：

单位：万件

日期	出库量	收入确认时间及数量			
		3个月内	3-6个月	6个月以上	尚未确认收入
2020年6月	10.83	10.77		-	0.06
2020年5月	7.03	7.03	-	-	-
2020年4月	5.54	5.54	-	-	-
2020年3月	7.53	7.53	-	-	-
2020年2月	3.19	3.14	0.05	-	-
2020年1月	11.50	9.25	2.15	-	0.10
2019年12月	10.83	9.96	0.30	0.39	0.18
2019年11月	8.12	8.04	-	-	0.08
2019年10月	7.52	7.48	-	-	0.04
2019年9月	10.82	10.65	-	-	0.17
2019年8月	5.87	3.07	2.18	0.03	0.59
2019年7月	2.89	0.88	1.27	0.56	0.18
2019年6月	4.61	2.46	1.91	0.12	0.12
2019年5月	5.11	3.17	0.89	0.90	0.15
2019年4月	2.47	2.19	0.06	0.03	0.19
2019年3月	2.15	1.32	0.73	0.06	0.04
2019年2月	0.24	0.01	-	0.18	0.05
2019年1月	5.07	2.27	2.52	0.22	0.06
2018年12月	4.60	3.14	-	1.43	0.03
2018年11月	5.67	4.31	-	1.36	-
2018年10月	2.44	1.28	-	1.16	-

2018 年 9 月	4.55	2.83	-	1.72	-
2018 年 8 月	2.10	1.25	-	0.85	-
2018 年 7 月	2.66	2.18	-	0.48	-
2018 年 6 月	1.73	1.73	-	-	-
2018 年 5 月	1.77	1.42	-	0.35	-
2018 年 4 月	1.26	1.19	-	0.07	-
2018 年 3 月	1.08	0.96	-	0.12	-
2018 年 2 月	0.44	0.40	-	0.04	-
2018 年 1 月	0.62	0.23	-	0.39	-
合计	140.24	115.68	12.06	10.46	2.04

根据上表所示，公司寄售存货一般自发货后 3 个月内确认收入，但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，故导致部分车型的样件发货时间与收入确认时间间隔较长。上表中部分产品尚未确认收入，主要系尚未定价的样件，金额为 21.21 万元。

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、了解采购与付款、生产与仓储、销售与收款内部控制，执行控制测试程序，评价公司相关内部控制设计的合理性及运行的有效性；

2、获取并检查主要供应商采购合同及订单，对材料采购入库单、材料款付款回单等原始单据抽取核对，了解公司各主要材料的采购周期；

3、访谈公司商务部、生产部负责人，了解公司各产品的生产及销售周期；

4、获取公司各类存货的收发存明细表，采取抽样方式对各类存货执行计价测试，复核公司各类存货的计价、结转是否准确无误，期末余额是否同账面一致；

5、抽查了成本费用结转的原始凭证，包括领料单、工资分配表、能源分配表等原始凭证，与存货有关的成本费用的归集与结转与公司实际生产流转一致；

6、执行函证程序，对报告期各期的主要供应商发生额、期初余额、期末余额进行函证，对报告期各期主要发出商品客户及中间仓仓库执行函证程序，对于回函不符的供应商或客户，核查差异原因，根据重要性原则确定是否需要进行审计调整，同时编制函证结果调节表；

7、检查公司期末存货盘点报告及盘点清单，执行存货监盘程序，评价公司用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序，对公司制定的存货盘点程序的执行情况进行观察，并对部分存货执行抽查程序，检查期末存货的数量和状况是否存在重大异常；

8、检查公司各期末在手订单情况，计算库存商品在手订单覆盖率，评价公司产品备货量是否合理；

9、了解公司存货跌价测算过程，测试公司可变现净值计算的准确性以及长库龄产品跌价计提的充分性；

10、了解公司下游汽车厂商产品的更新换代情况，评价对公司库存商品销售的影响，是否影响存货跌价准备计提的充分性；

11、获取公司发出商品台账，检查发出商品各月出库单及结算单，了解各类发出商品结算周期情况；

12、检查客户合同，了解公司对不同客户的信用期情况；获取应收账款明细表，比较不同销售模式下客户回款情况；

13、获取公司收入成本明细表，比较境内寄售模式及境外中间仓模式与其他模式下产品的毛利率情况，分析该两种销售模式下产品的毛利率是否低于其他销售模式下产品的毛利率。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、受公司收入规模扩大、客户增加、新产品量产及与客户结算模式增加的影响，各类别存货余额逐年增长原因合理；模具产品存货余额与营业收入规模基本匹配，受各模具产品生产周期不一致的影响，存货余额/营业收入比例存在一

定波动；营业收入较低而模具存货余额规模较大，主要系模具生产周期较长约半年至一年半；模具存货规模逐年增长主要系近两年一期新开发项目不断增加，模具订单增长较多，上述原因具备业务合理性；

2、库存商品单位成本与当期结转营业成本部分的产品单位成本不存在重大差异；公司各期末保持适度的备货量，期末库存商品在手订单覆盖率合理；

3、发行人已按照《企业会计准则》的要求对存货计提跌价准备，库龄超过1年以上且无订单对应的存货、因车型改款产品不再销售的存货均已全额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分合理；

4、境内寄售及境外中间仓模式下主要产品价格和毛利率存在差异，差异主要受不同销售模式下产品结构不同的影响，不同销售模式对产品价格和毛利率影响较小；境内寄售及境外中间仓模式下，从收入确认到回款的时间与其他模式无明显差别，但会导致成本投入时间到货款收回的时间变长；发行人已制定《寄售存货管理制度》，内控制度设计及执行有效；寄售存货一般自发货后3个月内确认收入，部分样品由于量产和定价时间较晚，收入确认间隔时间较长。

说明对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论

（一）核查过程

报告期各期，通过存货监盘确定库存商品、在产品、原材料的状态、数量，通过函证、检查程序确定发出商品的状态、数量。

1、申报会计师对存货监盘的过程如下：

（1）监盘前

①了解公司的存货盘存制度和相关内部控制的有效性，并进行控制测试，评价其有效性；同时评估与存货相关的重大错报风险和重要性；

②获取公司的盘点计划，评估盘点计划是否合理、是否可操作；

③了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所；

④制定监盘计划，合理安排人员分工，并将监盘计划传达给每一位监盘人员；

⑤在盘点前观察盘点现场，检查存货是否已经适当整理和排列，存货是否有

盘点标识；关注存货是否已经停止流动；对未纳入盘点范围的存货，查明未纳入的原因。

（2）监盘中

①实施存货监盘程序：在监盘过程中，跟随盘点人员，观察存货盘点计划的执行情况，关注存货是否存在需报废或已毁损情况；关注所有应盘点的存货是否均已盘点；关注存货所有权的证据，如货运单据以及商标等；

②执行抽盘程序：选取公司的主要产品和其他大额结存存货进行抽盘，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；对以包装箱等封存的存货，考虑要求打开箱子或挪开成堆的箱子；

③对于监盘过程中存在差异的，当场核查差异原因并进行适当处理，及时提请发行人更正；如果差异较大，应当扩大检查范围或提请发行人重新盘点；

④特别关注存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点；特别关注存货的状况，观察发行人是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货。

（3）监盘后

①在发行人存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

②获取公司存货盘点表，评估其是否正确地反映了实际盘点结果，形成存货监盘小结；

③如果存货盘点日不是资产负债表日，获取盘点日至资产负债表日存货收发记录，推算资产负债表日存货数量金额，确定盘点日与资产负债表日之间存货的变动是否已作出正确的记录。

2、报告期各期，申报会计师对发出商品数量的确定过程如下：

（1）检查发出商品出库单及结算单，确定发出商品数量；

（2）对主要发出商品的数量执行函证程序，对未回函的发出商品执行替代

程序，通过检查订单、发货单、期末对账单等资料确定发出商品数量。

报告期内，对各存货构成核查方法的具体情况如下：

1. 核查方法

（1）了解采购与付款、生产与仓储、销售与收款内部控制，执行控制测试程序，评价公司相关内部控制设计的合理性及运行的有效性；

（2）获取并检查主要供应商采购合同及订单，对材料采购入库单、材料款付款回单等原始单据抽取核对；

（3）获取公司各类存货的收发存明细表，采取抽样方式对各类存货执行计价测试，复核公司各类存货的计价、结转是否准确无误，期末余额是否同账面一致；

（4）执行函证程序，对报告期各期的主要供应商发生额、期初余额、期末余额进行函证，对报告期各期主要发出商品客户及中间仓仓库执行函证程序，对于回函不符的供应商或客户，核查差异原因，根据重要性原则确定是否需要进行审计调整，同时编制函证结果调节表；

（5）检查公司期末存货盘点报告及盘点清单，执行存货监盘程序，评价公司用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序，对公司制定的存货盘点程序的执行情况进行观察，并对部分存货执行抽查程序，检查期末存货的数量和状况是否存在异常。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末存货状态完好，各类别存货数量及余额准确、完整；

2、报告期各类存货通过监盘程序核查存货账面余额如下：

2020 年 6 月末

单位：万元

项目	账面金额	监盘金额	监盘比例	抽盘金额	抽盘比例

产成品-压铸件	510.85	502.57	98.38%	312.48	61.17%
在产品-压铸件	736.54	728.18	98.87%	493.65	67.02%
模具	835.20	598.89	71.71%	598.89	71.71%
原材料	233.09	221.31	94.94%	132.38	56.79%
委托加工物资	17.57	13.40	76.25%	13.40	76.25%
发出商品	357.73	-	-	-	-
合计	**2,690.98**	**2,064.35**	**76.71%**	**1,550.80**	**57.63%**

2019 年末

单位：万元

项目	账面金额	监盘金额	监盘比例	抽盘金额	抽盘比例
产成品-压铸件	448.81	427.84	95.33%	270.98	60.38%
在产品-压铸件	696.35	694.91	99.79%	285.91	41.06%
模具	693.52	601.19	86.69%	601.19	86.69%
原材料	278.94	237.40	85.11%	127.11	45.57%
委托加工物资	26.90	24.96	92.80%	17.98	66.83%
发出商品	305.61	-	-	-	-
合计	2,450.12	1,986.30	81.07%	1,303.17	53.19%

2018 年末

单位：万元

项目	账面金额	监盘金额	监盘比例	抽盘金额	抽盘比例
产成品-压铸件	463.40	413.73	89.28%	207.18	44.71%
在产品-压铸件	443.94	419.68	94.54%	242.59	54.64%
模具	446.06	374.79	84.02%	374.79	84.02%
原材料	251.38	202.20	80.44%	130.62	51.96%
委托加工物资	14.10	-	-	-	-
发出商品	115.89	-	-	-	-
合计	1,734.77	1,410.40	81.30%	955.18	55.06%

2017 年末

单位：万元

项目	账面金额	监盘金额	监盘比例	抽盘金额	抽盘比例
产成品-压铸件	427.55	380.94	89.10%	210.48	49.23%

在产品-压铸件	359.28	330.31	91.94%	197.89	55.08%
模具	555.92	532.61	95.81%	532.61	95.81%
原材料	232.11	232.11	100.00%	99.83	43.01%
委托加工物资	14.33	-	-	-	-
发出商品	22.19	-	-	-	-
合计	1,611.38	1,475.97	91.60%	1,040.80	64.59%

报告期各期，通过监盘程序核实的存货账面余额分别为 1,475.97 万元、1,410.40 万元、1,986.30 万元及 2,064.35 万元，占各期末存货账余额的比例分别为 91.60%、81.30%、81.07%及 76.71%。

详细说明针对发出商品（寄售及中间仓商品）执行的核查程序、核查比例和核查意见。

（一）核查程序

1、了解公司与发出商品相关的内部控制并执行相应控制程序，确保相关内部控制合理且得到有效执行；

2、获取公司各期末发出商品余额明细表，选取样本函证发出商品数量，对未回函的发出商品函证执行替代核查程序，即获取发出商品相关的出库单、发票及期后结转销售的关键单据，其中国内销售为送货签收单、国际销售为报关单、物流单等；

3、结合营业收入、成本审计，确认发出商品是否真实存在，金额列报是否准确；

4、从电子口岸导出报关明细表，检查资产负债表日前报关但在资产负债表日后出口的存货明细，与账面发出商品进行对比；

5、检查已报关未出口商品期后收入的确认情况；

6、针对寄售及中间仓商品主要通过函证程序进行核查，对未回函的发出商品函证执行替代核查程序。

报告期各期核查比例如下：

2020 年 6 月末

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%
境外中间仓	114.91	114.91	114.91	-	100.00%
合计	**196.96**	**196.96**	**120.37**	**76.59**	**100.00%**

2019 年末

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%**

2019 年境外中间仓产品主要为年末运至加拿大，截至 2019 年末，大部分货物在途，故对在途部分通过出口报关单及物流单等单据对发出商品数量进行核查。

2018 年末

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）核查意见

通过执行上述主要核查程序，申报会计师认为：发行人各报告期末发出商品账面金额是真实、准确的。

19.关于经营活动现金流与收入及利润的匹配性

申报材料显示，报告期各期，发行人营业收入分别为 11,645.89 万元、10,410.38 万元和 14,485.23 万元，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 11,929.86 万元、11,402.45 万元和 12,956.01 万元，销售现金比例分别为 1.01、1.08 和 0.88；净利润分别为 3,446.58 万元、3,070.22 万元和 4,918.83 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 6,348.58 万元、4,984.52 万元和 4,419.96 万元，盈利现金比例分别为 1.84、1.62 和 0.90；营业成本分别为 4,969.28 万元、5,250.81 万元和 6,810.12 万元，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 4,157.31 万元、3,043.33 万元和 5,348.30 万元。

请发行人：

（1）披露公司报告期经营活动产生的现金流量净额逐年下降的原因及合理性，2019 年大幅下降与当年营业收入大幅增长趋势的匹配性；

（2）结合应收应付款项的增减变动、票据背书、贴现等情况，补充说明“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与营业收入、营业成本的匹配性，2019 年销售现金比例较低的原因及合理性；

（3）披露报告期内各期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配性，盈利现金比例逐年下降且 2019 年较低的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露公司报告期经营活动产生的现金流量净额逐年下降的原因及合理性，2019 年大幅下降与当年营业收入大幅增长趋势的匹配性

发行人补充披露：

报告期内，公司经营活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	变动额	2018 年度	变动额	2017 年度

一、经营活动产生的现金流量						
销售商品、提供劳务收到的现金	7,293.87	12,956.01	1,553.56	11,402.45	-527.41	11,929.86
收到的税费返还	73.71	601.60	467.24	134.36	-279.40	413.76
收到其他与经营活动有关的现金	237.59	306.54	-222.11	528.65	-1,790.18	2,318.83
经营活动现金流入小计	7,605.17	13,864.16	1,798.70	12,065.46	-2,596.98	14,662.44
购买商品、接受劳务支付的现金	2,070.07	5,348.30	2,304.97	3,043.33	-1,113.98	4,157.31
支付给职工以及为职工支付的现金	1,449.78	2,619.28	264.66	2,354.62	346.03	2,008.59
支付的各项税费	717.66	766.18	-197.60	963.78	-393.07	1,356.85
支付其他与经营活动有关的现金	444.20	710.44	-8.77	719.21	-71.90	791.11
经营活动现金流出小计	4,681.71	9,444.20	2,363.26	7,080.94	-1,232.93	8,313.87
经营活动产生的现金流量净额	2,923.46	4,419.96	-564.56	4,984.52	-1,364.06	6,348.58

公司 2018 年经营活动产生的现金流量净额较 2017 年下降 1,364.06 万元，主要原因系 2017 年收回前期经营性往来款导致收到其他与经营活动有关的现金较多；公司 2019 年销售商品、提供劳务收到的现金较上年增长 1,553.56 万元，小于营业收入增长金额 4,096.68 万元，主要原因系 2019 年第四季度业绩增长较快，导致年末在正常信用期内的应收账款增多，经营性应收项目增加 2,476.30 万元，同时由于公司销售增长带动了材料采购支出增加，导致 2019 年购买商品、接受劳务支付的现金增加较多，经营性应付项目增加 1,653.84 万元，上述情形共同导致经营活动现金流量净额较上年减少 564.56 万元；2020 年 1-6 月，经营活动现金流入良好，经营活动产生的现金流量净额高于当期净利润。

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“十五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（七）现金流量分析”之“1、经营活动现金流量分析”进行补充披露。

（二）结合应收应付款项的增减变动、票据背书、贴现等情况，补充说明“销

售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与营业收入、营业成本的匹配性，2019 年销售现金比例较低的原因及合理性

发行人补充说明：

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入直接的匹配关系如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	**营业收入**	**6,998.77**	**14,699.23**	**10,602.55**	**11,804.91**
2	应收账款的变动（期初-期末）	375.93	-2,157.69	187.64	-397.67
3	预收款项、合同负债、其他流动负债的变动（期末-期初）	319.15	301.09	218.79	338.07
4	应收票据（期初-期末）	-132.17	-204.84	48.11	-37.30
5	应收票据背书影响	-564.95	-264.03	-239.81	-202.47
6	收到的销项税	379.79	677.63	656.23	568.04
7	汇兑损益	28.98	-23.64	68.00	-52.55
8	其他	-111.63	-71.74	-139.06	-91.37
9	**销售商品、提供劳务收到的现金合计（9=1+2+3+……+8）**	**7,293.87**	**12,956.01**	**11,402.45**	**11,929.86**

由上表可知，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入整体上相匹配。公司 2019 年销售现金比例较低，主要系 2019 年第四季度销量较高，年末在正常信用期内的应收账款较多，导致销售现金比例较低，与公司实际经营活动相匹配，具有合理性。

2、“购买商品、接受劳务支付的现金”与营业成本的配比关系如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	**营业成本**	**3,213.43**	**6,810.12**	**5,250.81**	**4,969.28**
2	存货增加（期末-期初）	240.87	715.35	123.39	290.79
3	应付账款的减少（期初-期末）	-269.14	68.19	-1,279.99	513.34
4	应付票据的减少（期初-期末）	20.20	-183.10	-319.40	874.90
5	预付账款的增加（期末-期初）	-8.86	20.63	2.25	-20.93
6	应付账款、应付票据支付工程款	469.17	-181.02	912.16	-877.62
7	本期采购材料进项税额	262.63	950.13	529.11	576.61
8	非购买商品支出—职工薪酬	-780.18	-1,733.06	-1,402.82	-1,391.81
9	非购买商品支出—折旧摊销费	-365.81	-672.11	-578.13	-546.65

10	应收票据背书支付的购买商品	-564.95	-264.03	-239.81	-202.47
11	其他	-147.29	-182.80	45.76	-28.13
12	**购买商品、接受劳务支付的现金（12=1+2+……+11）**	**2,070.07**	**5,348.30**	**3,043.33**	**4,157.31**

由上表可知，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本之间相匹配。

（三）披露报告期内各期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配性，盈利现金比例逐年下降且 2019 年较低的原因及合理性。

发行人补充披露：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	**7,293.87**	12,956.01	11,402.45	11,929.86
营业收入	**6,998.77**	14,699.23	10,602.55	11,804.91
销售现金比例	**1.04**	0.88	1.08	1.01
经营活动产生的现金流量净额	**2,923.46**	4,419.96	4,984.52	6,348.58
净利润	**2,494.88**	4,918.83	3,070.22	3,446.58
盈利现金比例	**1.17**	0.90	1.62	1.84

注：销售现金比例=销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入；盈利现金比例=经营活动产生的现金流量净额/净利润

报告期内，公司致力于发展主营业务，经营活动产生的现金流入一直是公司现金的主要来源。报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入匹配较好，公司回款较为稳定。2017 年度、2018 年度、2020 年 1-6 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入，2019 年度公司销售现金比例及盈利现金比例小于 1 系公司主要客户账期一般为开票后 60-90 天，而公司当年四季度收入占比较高，尚未到达收款时点。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	**2,494.88**	4,918.83	3,070.22	3,446.58
加：计提的资产减值准备	**52.93**	98.27	58.82	-144.61

信用减值损失	-9.69	118.66	-	-
固定资产折旧	443.40	821.32	790.05	756.46
无形资产摊销	44.56	87.96	82.84	24.64
长期待摊费用摊销	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	1.22	3.85	20.76	-
固定资产报废损失	0.16	-4.79	55.26	99.38
财务费用	-17.98	-107	-205.46	307.11
投资损失（减：收益）	-80.90	-104.32	-19.38	5.19
递延所得税资产的减少（减：增加）	3.18	-24.77	-48.61	14.14
存货的减少（减：增加）	-240.87	-715.35	-123.39	-290.79
经营性应收项目的减少（减：增加）	247.78	-2,476.30	66.71	1,647.55
经营性应付项目的增加（减：减少）	-89.75	1,653.84	1,141.85	-280.21
其他	74.56	149.75	94.85	763.15
经营活动产生的现金流量净额	2,923.46	4,419.96	4,984.52	6,348.58

2017 年公司经营活动产生的现金流量净额较净利润高 2,902.00 万元，主要原因系①经营性应收项目的减少导致经营活动产生的现金流量净额增加 1,647.55 万元；②2017 年发生股份支付产生非付现费用金额 661.23 万元；③2017 年长期资产折旧摊销产生非付现支出金额 781.09 万元。

2018 年公司经营活动产生的现金流量净额较净利润高 1,914.30 万元，主要原因系①2018 年公司经营性应付项目增加，导致经营活动产生的现金流量净额增加 1,141.85 万元，主要原因系年末在信用期内的采购款、应付票据及递延收益增加；②2018 年长期资产折旧摊销产生非付现支出金额 872.89 万元。

2019 年公司经营活动产生的现金流量净额较净利润低 498.87 万元，主要原因系①2019 年公司经营性应收项目的增加，导致经营活动产生的现金流量净额减少 2,476.3 万元，主要原因系 2019 年第四季度销量较高，年末在正常信用期内的应收账款较多；②2019 年公司经营性应付项目的增加，导致经营活动产生的现金流量净额增加 1,653.84 万元，主要原因系年末在信用期内的采购款、应交税费增加；③2019 年公司存货项目的增加，导致经营活动产生的现金流量净

额减少 715.35 万元，主要原因系 2019 年销量增长导致存货余额增长；④2019 年长期资产折旧摊销产生非付现支出金额 909.28 万元。

2020 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额较净利润高 428.58 万元，主要原因系长期资产折旧摊销产生非付现支出金额 487.96 万元。

综上，公司报告期内各期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润具有匹配性，盈利现金比例逐年下降且 2019 年较低的原因具有合理性。

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“十五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（七）现金流量分析”之“1、经营活动现金流量分析”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、结合发行人客户构成情况、结算方式及应收账款信用政策，采购备货情况及供应商的采购货款结算政策等因素，核查发行人销售商品、提供劳务所收到的现金以及采购商品、接受劳务所支付的现金是否符合发行人实际经营情况；

2、获取发行人编制的现金流量表，复核各项目列示的现金流量表金额与财务报表是否勾稽一致；分析存货、应收、应付等项目变动对经营活动产生的现金流量净额的影响程度；

3、获取报告期内发行人银行对账单，核查各项业务资金收支情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、受 2017 年收回前期经营性往来款较多、2019 年四季度收入增幅较快对应正常信用期应收账款增多及采购款项支出增长导致发行人 2017-2019 年度经营活动产生的现金流量净额逐年下降，2019 年度经营活动现金流量净额与营业收入变动趋势不一致，与公司经营活动情况匹配，具有合理性；

2、发行人 2019 年销售现金比例较低主要系 2019 年四季度收入增幅较高，

而发行人主要客户信用期为开票后60-90天，期末正常信用期内的应收账款较多，与当年经营情况相匹配，具有合理性；

3、发行人经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在的差异主要源自经营性应收项目、经营性应付项目及长期资产折旧摊销产生非付现支出的变动，差异原因具备业务合理性，现金流量表主要项目资金收支情况与资产负债表、利润表中相关项目变动匹配情况合理。

20.关于产能利用率

申报材料显示，报告期各期，公司根据设备工时使用情况计算的各期产能利用率分别为 77.58%、52.66%和 71.04%，2018 年公司产能利用率大幅下降，2019 年回升。本次公开发行新股拟募集资金 33,235 万元，主要用于高强镁合金精密压铸件生产项目、高强镁合金精密压铸件技术研发中心。

请发行人：

（1）结合公司主要生产设备成新率、损耗和维护状态等具体情况，补充披露公司 2018 年产能利用率大幅下降 2019 年又大幅上升的原因及合理性；

（2）结合行业整体产能、可比公司产能利用率及变化情况等补充说明报告期内公司相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分；

（3）结合公司报告期未达满产状态及报告期产能利用率出现大幅下降的情况，补充披露本次募集资金投资项目继续进行扩产的必要性及合理性。披露募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模、构成、工艺、流程等变化情况，与现有模式差异，对公司生产经营及财务的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合公司主要生产设备成新率、损耗和维护状态等具体情况，补充披露公司 2018 年产能利用率大幅下降 2019 年又大幅上升的原因及合理性

发行人补充披露：

报告期内，发行人产能利用率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
理论工时（万小时）①	17.05	32.38	25.48	20.16
耗用工时（万小时）②	11.52	23.01	13.42	15.64
产量（万件）③	226.85	503.50	444.35	469.94
产能利用率（%）④=②/①	67.54	71.04	52.66	77.58
单件产品加工工时	0.051	0.046	0.030	0.033

（小时/件）⑤=②/③				

报告期内，公司理论工时逐年上升，主要系公司近三年加工中心设备不断增加，生产能力逐步扩大；公司产品耗用工时先下降后上升主要和当期产成品产量及单件产品平均加工工时相关。公司 2018 年耗用工时下降，2019 年耗用工时大幅上升主要原因如下：①2018 年产量下降，2019 年产量上升，耗用工时也随之增加；②2019 年单件产品加工工时较 2018 年上升。公司的产品均为定制化产品，由于规格形状、装配要求、加工精度及难度不同，不同产品的加工工时亦不同。2019 年度公司新产品中部分产品加工精度高、加工难度大，因此单件产品耗用的加工工时增多。

综上，公司 2018 年产能提升，但产量下降，因此产能利用率大幅下降；2019 年产量上升同时单价耗用工时增加，因此产能利用率又大幅上升。

报告期内，公司产成品的生产能力主要受精加工环节的设备产能限制。为保障公司正常生产，公司不断新购机器设备扩大产能。公司精加工车间加工中心设备数量由 2017 年初的 25 台增加至 2020 年 6 月末的 57 台，主要设备成新率维持较高水平，均在 70%以上。

公司精加工设备整体运行良好，报告期内曾出现设备报警冷却风扇故障、脚踏开关不灵敏、开机报警等问题，以上状况均不是机器设备运行中出现的重大故障，发行人通过自行修复或委外维修等方式解决了上述问题，维修时间从几小时至几天不等，不会对发行人精加工环节的正常运行产生重大不利影响。同时，公司定期会对达到使用年限且已老化的设备进行报废处理。

为有效降低设备损耗从而提高设备运营率，发行人亦根据各设备型号的运行特征制定了特定的维护保养计划。截至本审核问询函回复出具日，发行人不存在因设备重大故障而停工停产的情况。

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“（一）主要产品的生产和销售情况”之“1、主要产品产能利用率情况”进行补充披露。

（二）结合行业整体产能、可比公司产能利用率及变化情况等补充说明报

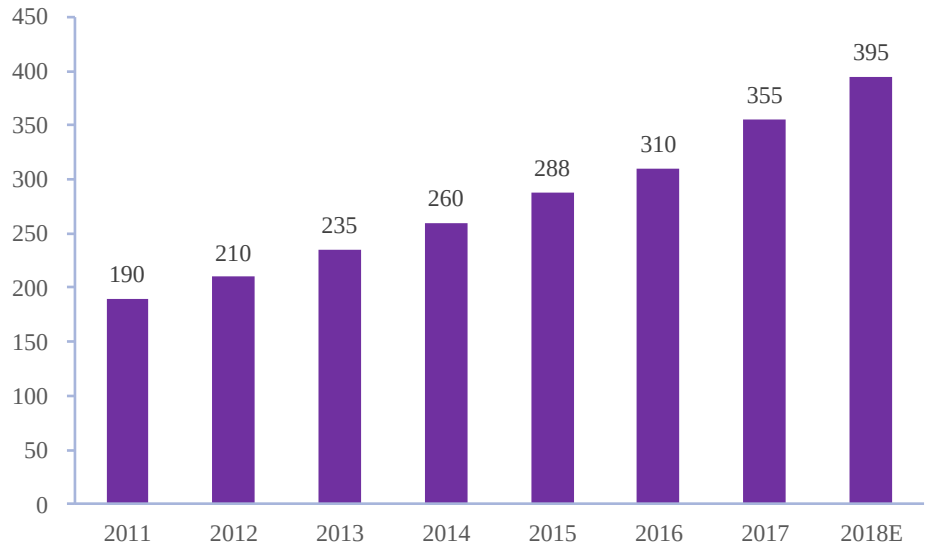
告期内公司相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

发行人补充说明：

1、压铸行业整体发展情况

由于公开资料中未查询到中国压铸行业的整体产能情况，因此以压铸行业产量情况替代分析。中国压铸行业的发展约始于 20 世纪 40 年代中后期，于 20 世纪 90 年代进入蓬勃发展阶段。2011-2018 年度，中国压铸件产量逐年上升，处于快速发展阶段。

2011-2018 年中国压铸件产量（万吨）



资料来源：中国产业信息网

2、可比公司产销率及变化情况

发行人与可比公司近三年的产品销量情况如下：

单位：万件

公司名称	2019 年销量	2018 年销量	2017 年销量
旭升股份	2,169.79	2,728.24	2,435.40
爱柯迪	15,978.88	15,305.94	13,976.60
宜安科技	6,863.27	6,523.74	4,450.81
丰华股份	214.77	267.58	302.21
星源卓镁	503.50	423.45	448.29
合计	**25,730.21**	**25,248.95**	**21,613.31**

注：以上数据源自各公司年报披露信息。万丰奥威未披露相关信息，云海金属披露的产量为镁合金、

铝合金原材料的销量（万吨计量），因此未纳入计算，下同。

同行业可比公司总体销量近三年呈上升趋势。由于可比公司未公开披露其产能利用率，故选择产销率进行替代分析。近三年发行人与同行业可比公司的产销率情况如下：

公司名称	2019 年产销率	2018 年产销率	2017 年产销率
旭升股份	101.74%	95.96%	95.80%
爱柯迪	99.92%	94.97%	101.60%
宜安科技	99.35%	98.59%	100.21%
丰华股份	108.42%	100.55%	90.60%
星源卓镁	102.57%	95.30%	95.39%
平均	**102.40%**	**97.07%**	**96.72%**

注：以上数据均根据各公司年报披露信息进行计算。

近三年发行人与同行业可比公司的产销率均高于 90%，处于较高水平，且产销率整体呈上升趋势。结合同行业公司的销量及产销率情况，公司所处行业发展近年来处于增长态势，显示出行业产能具有进一步释放的空间。

公司加强固定资产管理，定期对不再具有使用价值的固定资产进行清理。报告期末，公司固定资产状况良好，运行稳定，不存在可收回金额低于账面价值的情形，无需计提减值准备。

（三）结合公司报告期未达满产状态及报告期产能利用率出现大幅下降的情况，补充披露本次募集资金投资项目继续进行扩产的必要性及合理性。披露募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模、构成、工艺、流程等变化情况，与现有模式差异，对公司生产经营及财务的影响

发行人补充披露：

1、本次募集资金投资项目进行扩产的必要性及合理性

（1）满足公司日益增长的订单需求

近三年，公司业务规模快速增长，营业收入从 11,804.91 万元增长至 14,699.23 万元，复合增长率为 11.59%；另一方面，**公司的客户也得到进一步拓展，报告期内新增主要客户 JAC、马勒、安波福的订单量逐步增长；除此之外，**截至本审

核问询函回复出具日，公司正在研发的产品共 66 个，大部分在研产品预计在未来两年将陆续量产，公司业务规模将保持进一步增长。**公司在新项目的承接过程中，尤其对于预计未来量产的项目，客户除了要求公司具有较强的研发能力及技术实力外，亦对公司的生产能力提出很高的要求，因此，公司需不断增加生产能力，预备产能以满足客户的需要。**

报告期内，公司的产能利用率分别为 77.58%、52.66%、71.04%、67.54%，因公司的产品型号多、同种型号的产品订单不连续且各型号产品耗用的设备时间不一致等原因，会出现公司个别月份产能接近饱而个别月份产能利用不足的情况，导致全年综合产能利用率不高。**但个别月份公司产能利用率已饱和，如 2019 年 5 月产能利用率为 107.8%、2019 年 12 月产能利用率为 101.5%，2020 年 7 月产能利用率为 101.23%。**为保证订单的正常供应以及未来业务发展，公司需要增加产能。

目前的生产规模不能够适应公司未来的发展，产能瓶颈已制约公司进一步市场开拓及业务发展。为保证公司未来一段时间的持续增长能力，公司急需启动项目扩大产能应对不断增长的市场需求。

（2）进一步优化公司产品结构

报告期内，公司生产销售的主要产品为镁合金车灯散热支架以及汽车座椅扶手结构件，产品种类相对单一且大多属于中小型汽车零部件。根据镁合金压铸市场方向及客户需求分析，伴随公司镁合金压铸技术的不断成熟，未来三至五年公司计划在扩大现有产品生产规模的同时积极向镁合金汽车显示系统零部件、中控台零部件等大中型汽车零部件方向延伸。**报告期内，公司大中型零部件的收入占比逐年提升，**目前大吨位压铸设备及大型加工中心设备的短缺**以及厂房面积的限制**制约了公司产品结构优化升级的步伐，本项目投资建设中将引进大型压铸和精密加工设备，促进优化产品结构，丰富产品种类。

（3）进一步提升公司新产品、新工艺的研发创新实力

公司经过十余年镁合金精密压铸件行业的深耕细作，目前已经具备了较强的研发能力，在产品设计优化、模具夹具研发、压铸成型技术、精密加工技术等方

面均形成了较强的技术储备，但研发场地、研发设备及研发人员的不足制约了公司研发水平的进一步提升，难以适应公司未来业务发展的需要。通过技术研发中心建设项目，公司将加大对研发场地、研发软硬件设备等方面的投入，引进高端技术人才，完善技术研发创新体系，进一步提升公司新产品、新工艺的研发创新实力，增强公司整体研发水平。

（4）不断增强公司核心竞争力

镁合金具有密度低、比强度高、阻尼性好、铸造性能佳等优良性能，可以有效减轻汽车自重、节约油耗、降低排放、提高汽车性能，是极佳的轻量化材料。近五年来，随着汽车轻量化政策的持续大力推行和新能源汽车产销量的迅速增长，镁合金压铸技术难点的不断克服，全国镁合金产销量快速增长，镁合金在汽车行业的运用增速明显。公司经过十余年对镁合金精密压铸件的研发生产，目前已批量为特斯拉、克莱斯勒、福特、奥迪等汽车品牌提供镁合金汽车零部件。公司在镁合金精密压铸件领域的先发优势，有利于本项目的实施，项目的成功实施亦有助于增强公司核心竞争力，提升公司市场地位，提高公司持续盈利能力。

2、募集资金投资项目实施后对公司的影响

（1）募投项目对公司固定资产规模、构成的影响

截至 2020 年 6 月 30 日，公司固定资产原值为 10,702.33 万元。本次募集资金投资项目为高强镁合金精密压铸件生产项目和高强镁合金精密压铸件技术研发中心，上述项目建成后增加的固定资产情况如下：

单位：万元

募集资金投资项目	房屋建筑物	机器设备	电子设备	运输工具
高强镁合金精密压铸件生产项目	6,331	19,276	210	-
高强镁合金精密压铸件技术研发中心	377	1,617	40	-
合计	6,708	20,893	250	-

假设其他情况不变，本次募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模、构成在 2020 年 6 月 30 日的基础上将发生如下变化：

单位：万元

类别	实施前账面原值	募投项目新增	实施后账面原值	实施后结构占比
房屋建筑物	2,629.79	6,708.00	9,337.79	24.22%
机器设备	7,615.49	20,893.00	28,508.49	73.95%
电子设备	203.29	250.00	453.29	1.18%
运输工具	253.76	-	253.76	0.66%
合计	10,702.33	27,851.00	38,553.33	100.00%

本次募投项目实施后，固定资产规模将新增 27,851 万元，其中机器设备新增 20,893 万元，房屋及建筑物新增 6,708 万元，电子设备新增 250 万元。募投项目实施后，发行人固定资产规模大幅增长，固定资产结构未发生重大变化。

（2）募投项目对公司现有生产工艺、流程及现有模式的影响

发行人主营业务为镁合金、铝合金精密压铸产品及配套压铸模具的研发、生产和销售，本次募投项目中：高强镁合金精密压铸件生产项目旨在进一步扩大公司产能，提升生产能力，优化产品结构，增强公司核心竞争力，满足市场对镁合金精密压铸件的需求；高强镁合金精密压铸件技术研发中心项目通过加大对研发场地、研发软硬件设备、研发人员等方面的投入，完善技术研发创新体系，从而进一步提升公司整体研发实力。

公司募投项目紧密围绕公司现有的主营业务，一方面改善公司硬件条件、实现产能扩张，另一方面改善研发环境、增加研发设备和研发人员，从而提升公司形象、增强市场竞争力和盈利能力。公司募投项目的实施不涉及新生产模式的引入，公司募投项目实施后生产工艺、流程不会发生重大变化。公司的销售模式、采购模式和生产模式亦不会随着募投项目的实施而产生重大差异。

（3）募投项目对公司生产经营及财务的影响

①对经营状况和盈利能力的影响

本次募集资金投资项目均围绕发行人现有主营业务进行。项目建成后，将扩大发行人产能规模，解决发行人现有产能瓶颈，有利于公司占领更大市场，提升公司产业链上下游议价能力及市场影响力。研发中心的建设将加强发行人技术研发能力，有利于吸引研发人才，强化发行人核心竞争能力。产能规模的扩大和研发能力的增强有助于提升发行人行业地位和持续盈利能力。

②对公司总资产和净资产的影响

截至 2020 年 6 月 30 日，公司总资产 31,087.82 万元，净资产 25,935.16 万元。本次发行拟募集资金不超过 33,235 万元。募集资金到位后，发行人总资产、净资产总额与每股净资产均将大幅增加，有利于优化公司财务结构，提升公司偿债能力和抗风险能力。

③新增折旧对经营成果的影响

本次募集资金投资项目实施后，公司每年新增折旧金额测算如下：

单位：万元

项目	新增固定资产	折旧年限	年新增折旧额
房屋建筑物	6,708.00	20 年	318.63
机器设备	20,893.00	10 年	1,984.84
电子设备	250.00	5 年	47.50
合计	27,851.00	-	2,350.97

本次募集资金项目的建设完工后，发行人每年折旧费用将有较大的增加。由于上述项目的实施须经历建设期和产能逐步释放，短期内增加的折旧费对公司盈利有一定的影响。但另一方面，随着项目的建成，发行人生产规模和销售收入也将有较大增长，发行人盈利能力不会受到重大影响。

④对公司净资产收益率的影响

本次募集资金到位后，公司的净资产规模将大幅增长，但由于募集资金投资项目需要一定的建设周期，建设完成后效益也将逐步释放，因此公司的净资产收益率水平将在一段时间内较本次发行前有所下降。但随着募集资金投资项目效益逐步发挥，公司营业收入和利润水平随之稳步提升，公司的净资产收益率将逐步回升并维持在合理水平。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目的必要性与可行性”之“（二）募集资金投资项目的可行性”之“5、募集资金投资项目实施后对公司的影响”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅公司固定资产明细，统计并计算公司精加工设备的成新率、损耗及维护状态，据此分析公司产能利用率的变化情况；

2、搜索压铸行业整体产量数据，查阅同行业可比公司产销量数据，查看公司生产设备及厂房运行利用及处置情况，分析固定资产是否存在减值迹象；

3、计算并统计报告期内发行人精加工环节的理论工时与实际耗用工时，并按季度进行划分；

4、查阅公司募投项目可研报告，进一步分析本次募集资金投资项目继续进行扩产的必要性及合理性，以及募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模、构成、工艺、流程等变化情况，与现有模式差异，对公司生产经营及财务的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司 2018 年产能提升，但产量下降，因此产能利用率大幅下降；2019 年产量上升同时单价耗用工时增加，因此产能利用率又大幅上升，原因具备合理性；

2、我国压铸行业整体发展情况良好，产能具有进一步释放的空间；公司固定资产状况良好，成新率较高，运行稳定，不存在可收回金额低于账面价值的情形，无需计提减值准备；

3、本次募集资金投资项目符合公司实际情况和发展需求，具备必要性和合理性；本次募投项目实施后，发行人固定资产规模大幅增长，固定资产结构未发生重大变化；公司募投项目实施后生产工艺、流程不会发生重大变化；公司的销售模式、采购模式和生产模式亦不会随着募投项目的实施而产生重大差异；

21.关于期间费用

申报材料显示，报告期内，公司的期间费用主要由销售费用、管理费用、研发费用构成，财务费用占比较低。报告期内，发行人期间费用分别为 2,703.97 万元、1,608.69 万元和 2,032.86 万元，占营业收入的比例分别为 22.91%、15.17%和 13.83%。剔除 2017 年股份支付因素影响后，发行人报告期内期间费用率分别为 17.30%、15.17%、13.83%，呈下降趋势，略高于可比公司平均值（12.39%、11.50%、13.57%）。

请发行人分析并披露期间费用率下降的原因，说明发行人期间费用率与同行业可比公司波动趋势不一致的原因及合理性；结合报告期销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况，分析差异原因及合理性；结合人员的数量、薪酬激励政策、同地区工资水平等，说明销售、管理和研发人员的员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配；对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，说明是否存在重大差异及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）分析并披露期间费用率下降的原因，说明公司期间费用率与同行业可比公司波动趋势不一致的原因及合理性；

发行人补充说明及披露：

1、报告期公司期间费用率下降原因分析

报告期内，公司期间费用率具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	**244.88**	**3.50%**	460.12	3.13%	374.93	3.54%	333.23	2.82%
管理费用	**451.46**	**6.45%**	974.04	6.63%	917.11	8.65%	1,551.04	13.14%
研发费用	**315.71**	**4.51%**	674.36	4.59%	587.15	5.54%	510.00	4.32%
财务费用	**-44.16**	**-0.63%**	-75.66	-0.51%	-270.50	-2.55%	309.70	2.62%

合计	**967.89**	**13.83%**	**2,032.86**	**13.83%**	**1,608.69**	**15.17%**	**2,703.97**	**22.91%**

注：费用率=期间费用/营业收入

报告期内，公司期间费用分别为 2,703.97 万元、1,608.69 万元、2,032.86 万元和 **967.89** 万元，占营业收入的比例分别为 22.91%、15.17%、13.83%和 **13.83%**。2017 年度，公司期间费用金额及费用率较高，主要系当年管理费用中确认股份支付 661.23 万元。剔除该因素影响后，公司报告期内期间费用率分别为 17.30%、15.17%、13.83%和 **13.83%，呈下降趋势。**

2018 年度期间费用率较上年剔除股份支付影响后下降 2.13%，其中，财务费用率下降 5.17%，主要系 2017 年美元兑人民币汇率明显下降而 2018 年美元兑人民币汇率明显上升，导致 2017 年汇兑损失较高而 2018 年汇兑收益较高；2019 年度各期间费用金额均有所上升，但营业收入上升 38.64%，导致期间费用率小幅下降；2020 年 1-6 月期间费用率保持稳定。

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、报告期公司期间费用率与同行业可比公司波动趋势情况分析

报告期内，公司期间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	15.27%	13.67%	11.97%	12.20%
旭升股份	9.66%	12.57%	8.07%	9.98%
万丰奥威	15.92%	12.51%	10.78%	9.70%
宜安科技	22.97%	19.56%	17.18%	20.98%
云海金属	9.41%	9.52%	9.51%	9.10%
可比公司平均	**14.65%**	**13.57%**	**11.50%**	**12.39%**
本公司	**13.83%**	**13.83%**	**15.17%**	**22.91%**

报告期内，同行业可比公司平均期间费用率分别为 12.39%、11.50%、13.57%和 14.65%，呈先降后升的趋势，2018 年度公司期间费用率与同行业可比公司波动趋势一致，2019 年度及 2020 年 1-6 月波动趋势不一致。

2019 年度，公司期间费用金额较上年增长 26.37%，但由于营业收入大幅上升 38.64%，导致公司期间费用率有所下降。同行业可比公司中云海金属期间费用率基本平稳，其他可比公司期间费用率均呈现上升，具体变化情况如下：

可比公司名称	2019 年度期间费用增长率	2019 年度营业收入增长率
爱柯迪	19.58%	4.75%
旭升股份	55.91%	0.15%
万丰奥威	13.80%	-1.97%
宜安科技	18.39%	3.98%

旭升股份 2019 年期间费用增长率较高，主要受当年新开发的客户销售模式不同，其出货增加后由其承担的运费及报关费增加以及当年管理人员人数增加 182 人导致薪酬增加的影响；同时上述公司营业收入基本平稳或小幅上涨，公司营业收入增幅较高，导致同行业可比公司 2019 年度期间费用变动趋势与发行人不一致。

2020 年 1-6 月公司期间费用率无变动。同行业可比公司平均期间费用率上升主要系万丰奥威、宜安科技期间费用率上升较多。万丰奥威、宜安科技期间费用率分别上升 3.42%、3.41%，主要系受新冠疫情影响，其当期订单同比减少较多，营业收入较上年同期分别下降 24.90%、20.09%，拉高期间费用率。

（二）说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司差异的原因及合理性；

发行人补充说明：

1、报告期公司销售费用率与同行业可比公司差异的原因及合理性

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。由上表可知，除 2018 年度外，公司销售费用率与同行业可比公司的差异均较小。

2018 年度，公司销售费用率较高的原因主要为：①公司 2018 年度营业收入较上年下降 10.19%，导致销售费用率上升；②旭升股份拓宽国内外市场，销售规模扩大，营业收入较上年度增长 48.27%，导致其当期销售费用率仅为 1.17%。

2、报告期公司管理费用率与同行业可比公司差异的原因及合理性

报告期内，公司管理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	8.48%	6.26%	5.66%	5.01%
旭升股份	4.39%	5.56%	3.79%	4.06%
万丰奥威	6.48%	5.01%	4.33%	4.24%
宜安科技	8.91%	8.06%	7.26%	8.06%
云海金属	1.91%	2.01%	1.94%	1.59%
可比公司平均	**6.03%**	**5.38%**	**4.60%**	**4.59%**
本公司	**6.45%**	**6.63%**	**8.65%**	**13.14%**
本公司（扣除股份支付）	**6.45%**	**6.63%**	**8.65%**	**7.54%**

报告期内，公司整体收入规模较小，单位收入承担的管理费用相对较高导致公司管理费用率高于同行业可比公司平均水平。

2019 年度公司由于收入规模上升，导致管理费用率有所下降。旭升股份由于当期管理人员人数增加 182 人，管理人员薪酬显著增加，导致管理费用率上升 1.77%，拉高可比公司平均水平，因此，当期公司管理费用率同可比公司平均水平的差距缩小。

2020 年 1-6 月公司管理费用率变动较小。爱柯迪由于人工成本上涨及实施股权激励计划导致股份支付费用增加，其管理费用率上升 2.22%，进一步拉高可比公司平均水平，进而缩小公司管理费用率水平与可比公司平均水平的差距。

3、报告期公司研发费用率与同行业可比公司差异的原因及合理性

报告期内，公司研发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	5.89%	4.46%	4.08%	2.66%
旭升股份	3.94%	4.30%	3.99%	3.97%
万丰奥威	4.29%	3.40%	3.44%	2.71%
宜安科技	7.33%	5.58%	5.03%	4.99%
云海金属	3.88%	3.95%	3.60%	3.72%
可比公司平均	**5.07%**	**4.34%**	**4.03%**	**3.61%**
本公司	**4.51%**	**4.59%**	**5.54%**	**4.32%**

报告期内公司整体收入规模小于同行业可比公司，因此公司研发费用率整体略高于同行业可比公司平均水平。

2019 年度受当期收入显著增多的影响，公司研发费用率下降 0.95%，导致当期公司研发费用率与可比公司平均水平的差异减小。

2020 年 1-6 月公司研发费用率变动较小，宜安科技、爱柯迪研发费用率分别上升 1.75%、1.43%，主要系受新冠疫情影响，营业收入较上年同期分别下降 20.09%、17.84%，拉高可比公司平均水平，导致公司当期研发费用率略低于可比公司平均水平。

（三）结合人员的数量、薪酬激励政策、同地区工资水平等，说明销售、管理和研发人员的员工薪酬支出与发行人经营规模的匹配性；

发行人补充说明：

1、报告期各期末，公司销售、管理和研发人员数量及占比情况如下：

专业结构	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比

	（人）	（%）	（人）	（%）	（人）	（%）	（人）	（%）
销售人员	4	1.45	4	1.66	4	1.67	4	1.99
管理人员	26	9.45	23	9.54	23	9.58	22	10.95
研发人员	27	9.82	26	10.79	27	11.25	21	10.45

从 2017 年末到 2020 年 6 月末，公司销售人员数量均为 4 人，销售人员规模较小且稳定，符合公司业务集中度高、客户结构较为稳定的业务特点。

从 2017 年末到 2020 年 6 月末，公司管理人员从 22 人增至 26 人，研发人员从 21 人增至 27 人，管理、研发部门员工规模较小，主要系公司组织结构简单，实行扁平化管理所致，同时人数略有上升与公司业务整体上升的趋势一致。

2、报告期各期末，公司销售、管理和研发人员占总人数的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员	爱柯迪	-	1.72%	1.44%	1.53%
	旭升股份	-	1.33%	1.44%	1.68%
	万丰奥威	-	1.16%	1.11%	1.16%
	宜安科技	-	3.35%	2.90%	3.74%
	云海金属	-	1.39%	1.45%	1.57%
	可比公司平均	**-**	**1.79%**	**1.67%**	**1.94%**
	本公司	**1.45%**	**1.66%**	**1.67%**	**1.99%**
管理人员	爱柯迪	-	9.06%	10.34%	7.73%
	旭升股份	-	23.54%	11.89%	12.76%
	万丰奥威	-	10.94%	10.59%	11.06%
	宜安科技	-	8.12%	5.07%	6.21%
	云海金属	-	7.35%	10.92%	9.91%
	可比公司平均	**-**	**11.80%**	**9.76%**	**9.53%**
	本公司	**9.45%**	**9.54%**	**9.58%**	**10.95%**
研发人员	爱柯迪	-	11.27%	10.26%	10.25%
	旭升股份	-	12.20%	11.84%	12.01%
	万丰奥威	-	14.16%	12.26%	14.42%
	宜安科技	-	22.13%	19.79%	16.65%
	云海金属	-	10.41%	10.37%	10.27%

	可比公司平均	**-**	**14.03%**	**12.90%**	**12.72%**
	本公司	**9.82%**	**10.79%**	**11.25%**	**10.45%**

注：同行业可比公司未披露 2020 年 6 月末员工构成情况。

报告期各期末，公司销售、管理人员结构占比与同行业可比公司平均水平基本一致，研发人员结构占比具有一定差异，主要系宜安科技研发人员占比较高，公司研发人员占比与爱柯迪及旭升股份比较接近。

3、报告期公司薪酬激励政策

报告期内，为适应公司发展要求，充分发挥薪酬对销售、管理和研发人员的激励作用，公司制定了有竞争力的薪酬激励政策。

为激励销售人员更好的完成公司设定的业绩目标，公司针对销售人员的工资及奖金核算主要参考以下指标：（1）员工岗位：公司根据不同岗位人员的价值贡献设置不同的岗位工资。（2）业绩指标完成率：公司根据每个员工的关键业绩指标完成情况计算个人奖金系数；公司销售人员的关键业绩指标主要包括销售业绩达标率、日常工作表现情况等。因此，公司销售人员薪酬水平与公司业绩变动情况存在一定的匹配性。

公司针对管理、研发人员的工资及奖金核算主要参考以下指标：（1）员工岗位：公司根据不同岗位人员的价值贡献设置不同的岗位工资。（2）绩效考核情况：主要包括工作态度、业务能力等日常工作表现情况。

4、报告期公司销售、管理和研发人员的平均薪酬情况如下：

单位：万元

专业结构	**2020 年 1-6 月**		**2019 年度**		**2018 年度**		**2017 年度**	
	薪酬总额	**平均薪酬**	**薪酬总额**	**平均薪酬**	**薪酬总额**	**平均薪酬**	**薪酬总额**	**平均薪酬**
销售人员	62.78	10.18	130.25	32.56	118.80	25.01	116.22	21.13
管理人员	235.27	10.23	493.07	21.06	401.36	18.31	275.16	16.85
研发人员	174.46	6.38	410.55	16.59	339.90	14.62	228.97	12.00

2017-2019 年，公司销售、管理和研发人员的平均薪酬均呈稳步增长的趋势，主要受公司整体经营业绩提升、当地平均工资提高等因素影响。2020 年 1-6 月，

公司销售、管理和研发人员的平均薪酬下降主要系半年度未计提年终奖所致。

5、报告期公司员工平均薪酬与当地平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宁波市职工平均工资	-	7.63	7.08	6.56
公司全体员工平均薪酬	4.85	11.56	10.50	9.65
公司销售人员平均薪酬	10.18	32.56	25.01	21.13
公司管理人员平均薪酬	10.23	21.06	18.31	16.85
公司研发人员平均薪酬	6.38	16.59	14.62	12.00

注：宁波市职工平均工资数据来源于宁波市统计局，2020 年 1-6 月数据尚未公布；销售、管理和研发人员当地平均工资数据无法获取。

公司主要生产经营场所位于宁波市，全体员工平均薪酬高于当地平均水平，一定程度上有助于吸引和保留人才。由于公开网络平台无法查询到同地区销售、管理和研发人员平均工资数据，因此无法将公司销售、管理和研发人员的薪酬支出与同地区相应人员的薪酬支出进行比较。

综上，报告期公司销售、管理和研发人员数量较少且结构稳定，与公司业务集中度高、客户数量少但合作稳定、组织结构简单的小规模经营模式相匹配，公司制定了有竞争力的薪酬激励政策，平均薪酬水平高于宁波市职工平均工资水平，销售、管理和研发人员的员工薪酬支出与公司经营规模相匹配。

（四）报告期公司销售、管理和研发人员平均薪酬与同行业可比公司差异的原因及合理性。

报告期公司销售、管理和研发人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员平均薪酬	爱柯迪	-	18.31	19.79	15.02
	旭升股份	-	17.48	14.34	15.33
	万丰奥威	-	16.53	15.36	13.62
	宜安科技	-	15.66	15.16	11.24
	云海金属	-	14.79	16.10	12.53

	可比公司平均	**-**	**16.55**	**16.15**	**13.55**
	本公司	**10.18**	**32.56**	**25.01**	**21.13**
管理人员平均薪酬	爱柯迪	-	15.74	10.44	14.06
	旭升股份	-	12.38	10.63	8.76
	万丰奥威	-	24.12	21.48	24.04
	宜安科技	-	22.76	26.73	23.40
	云海金属	-	21.39	14.66	10.62
	可比公司平均	**-**	**19.28**	**16.79**	**16.18**
	本公司	**10.23**	**21.06**	**18.31**	**16.85**
研发人员平均薪酬	爱柯迪	-	9.24	9.25	5.24
	旭升股份	-	11.05	10.04	9.65
	万丰奥威	-	8.78	7.83	5.76
	宜安科技	-	6.26	5.54	5.69
	云海金属	-	9.29	10.15	19.35
	可比公司平均	**-**	**8.93**	**8.56**	**9.14**
	本公司	**6.38**	**16.59**	**14.62**	**12.00**

注：同行业可比公司管理、销售、研发人员平均薪酬=销售、研发、管理费用中的薪酬总额÷该年管理人员、销售人员、研发人员年末人数

报告期内，公司销售、管理和研发人员平均薪酬均显著高于同行业可比公司，主要受经营规模及薪酬激励政策等因素共同影响所致。报告期内，公司整体经营规模相比同行业可比公司较小，销售人员数量均为 4 人，管理人员数量从 22 人增至 26 人，研发人员从 21 人增至 27 人，各部门薪酬水平较高的中高层人员人数占比较高，导致各部门员工的平均薪酬被拉高。

【核查情况】

（一）核查程序

1、分析报告期内发行人期间费用率下降的原因是否合理，并与同行业可比公司进行比较，分析波动趋势不一致的原因及合理性；

2、对发行人销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司进行比较，分析差异原因及合理性；

3、复核发行人期间费用各明细项目，分析各主要费用在报告期内变化的原

因及合理性；

4、通过抽样检查，对发行人各期间费用进行截止测试，检查主要费用的原始资料，核查各期间费用的真实性、完整性；

5、访谈人力资源部经理，了解发行人工薪与人事内部控制制度，以及各岗位人员薪酬激励政策；

6、获取报告期各期发行人员工花名册及工资表，统计各期分部门人数，计算各期管理人员、销售人员和研发人员平均工资情况；

7、复核并分析工资计提分配表，抽查工资汇总分配过程；

8、抽查工资发放表、社保申报表，与相关财务记录、银行回单核对；

9、通过宁波市统计局网站查询当地工资水平；

10、对报告期内发行人销售、管理和研发人员的平均薪酬与同行业可比公司进行比较，分析差异原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2018 年度期间费用率下降主要系当期美元兑人民币汇率上升导致财务费用率下降较多所致，2019 年度期间费用率下降主要系当期收入大幅上升所致原因具有合理性；

2、报告期内发行人期间费用率下降，以及与同行业可比公司波动趋势不一致的原因具有合理性；

3、报告期内发行人销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司存在差异主要系业务规模大小以及个别费用变动所致，差异原因具有合理性；

4、发行人人员的数量及结构基本稳定、平均工资高于同地区工资水平，销售、管理和研发人员的薪酬支出与其经营规模相匹配；

5、报告期内发行人销售、管理和研发人员的人均薪酬高于同行业可比公司，

主要系薪酬水平较高的中高层人员人数占比较高所致，差异原因具有合理性。

22. 关于现金分红

申报材料显示，发行人 2017 及 2018 年分别发生现金分红 3,500 万元和 500 万元，且 2019 年未分红。

请发行人：

（1）结合发行人货币资金余额、资本支出计划和分红政策的执行情况等进一步分析 2017 年大额现金分红，而 2019 年未分红的原因及合理性；说明大额分红款项用途和流向；

（2）结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，说明上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致，是否有利于保护投资者利益。结合未来资金使用安排补充分析并披露发行人未来是否存在分红不可持续的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明针对 2017 年和 2018 年发行人分红款项用途和流向的核查过程、依据和结论，是否存在利益输送情形，并说明判断依据。

【发行人回复】

（一）结合发行人货币资金余额、资本支出计划和分红政策的执行情况等进一步分析 2017 年大额现金分红，而 2019 年未分红的原因及合理性；说明大额分红款项用途和流向；

发行人补充说明：

报告期内，发行人货币资金余额、资本性支出及现金分红的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020-6-30	2019 年度 /2019-12-31	2018 年度 /2018-12-31	2017 年度 /2017-12-31	2016 年度 /2016-12-31
未分配利润	10,124.71	7,629.84	3,202.89	939.69	8,851.51
货币资金余额	2,078.75	2,201.58	2,105.62	5,181.75	4,271.51
资本性支出	1,457.84	5,042.40	2,168.52	4,066.63	1,732.06
现金分红金额	-	-	500.00	3,500.00	/
现金分红占上	-	-	53.21%	39.54%	/

一期未分配利润比例					
现金分红政策	公司可以采取现金或者股票方式分配股利，可以进行中期现金分红。未约定利润分配条件，是否现金分红及分红具体比例由股东大会审议通过。				未制定具体现金分红政策；股东审议批准公司的利润分配方案。

1、2017 年公司进行大额现金分红的原因

2017 年 7 月 5 日，星源有限出具股东决定，同意以截至 2016 年 12 月 31 日止累计可供分配利润中的 3,500 万元以现金分红方式分配给公司唯一股东宁波源星雄控股有限公司，进行现金分红的主要原因如下：

（1）公司自 2003 年 7 月设立以来至 2017 年 7 月现金分红前，从未实施过现金分红，在充分考虑对股东的合理回报并保证未来可持续发展的前提下，有限公司结合自身经营情况、盈利能力、现金流量情况等制定了上述利润分配方案；

（2）截至本次利润分配前，有限公司仍有 1,502.72 万元注册资本未缴足，股东利用本次分红现金缴足上述出资。本次现金分红已经股东的审批，符合有限公司阶段章程的相关规定，未影响公司营运资金需求，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

2、2019 年公司未进行分红的原因

2019 年度，公司主营业务快速发展，新开发产品持续增加，公司生产运营资金需求不断提高，公司需要新增机器设备以满足生产需求；同时随着公司募集资金投资项目新厂房陆续投入建设，公司预计 2019 年度资本性支出相对较高，为保证公司的稳定发展，基于对股东长远利益的考虑，2019 年以来公司未进行分红。

3、分红款项用途和流向

报告期内公司合计分配 4,000 万元现金，根据控股股东源星雄及实际控制人的银行流水记录，上述分红款的具体用途如下：

（1）2017 年 7 月，公司支付分红款 3,500.00 万元，全部分配给控股股东源星雄，其中 1,500 万元源星雄用于补足有限公司注册资本，款项最终流入公司；

2,000 万元分配给源星雄股东即公司实际控制人邱卓雄先生及陆满芬女士，除去代扣代缴 400 万元个人所得税后，剩余 1,600 万元分红款主要用于投资理财、对外借款、缴纳睿之越出资以及个人消费等。

上述分红款具体用途明细如下：

分红款用途	金额（万元）
补足星源有限出资款	1,500.00
购买银行理财	785.00
员工借款出资睿之越	583.98
代扣代缴个税	400.00
睿之越出资款	154.05
日常消费及其他	76.97
合 计	**3,500.00**

2、2018 年 6 月，公司召开 2017 年年度股东大会，决议以 2017 年 12 月 31 日总股本 6,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 0.83 元（含税），共计分配股利 500 万元。2018 年 12 月公司支付分红款 500.00 万元，具体分配情况如下：

单位：万元

股东名称	持股比例	分红金额	扣税后分红金额
源星雄	80.55%	402.75	402.75
邱卓雄	4.475%	22.38	17.90
邱露瑜	4.475%	22.38	17.90
睿之越	4.00%	20.00	20.00
博创同德	4.00%	20.00	20.00
卓昌投资	2.50%	12.50	12.50
合计	**100.00%**	**500.00**	**491.05**

本次利润分配后，控股股东源星雄收到现金分红共 402.75 万元，其中 300 万元用于购买银行理财，100 万元分配给其股东邱卓雄先生、陆满芬女士，分红款项用于投资理财及个人消费等。

（二）结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，说明上市后发行

人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致，是否有利于保护投资者利益。结合未来资金使用安排补充分析并披露发行人未来是否存在分红不可持续的风险。

发行人补充说明：

1、上市前后公司章程关于分红政策的相关约定

公司本次上市前后的股利分配政策的对比情况如下：

内容	上市前利润分配政策	上市后利润分配政策	差异
利润分配原则	利润分配政策应保持连续性和稳定性	按法定顺序分配的原则；存在未弥补亏损，不得向股东分配利润的原则；同股同权、同股同利的原则；公司持有的本公司股份不得参与分配利润的原则	明确利润分配具体原则
利润分配形式	现金或股票	现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润	无实质差异
利润分配间隔	未明确约定，可以进行中期现金分红	原则上公司每年度进行一次利润分配，董事会可以根据公司的盈利及资金需求状况提议公司进行中期现金或股票股利分配	明确分红间隔
利润分配顺序	公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配	公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配	无差异
利润分配条件和比例	未约定利润分配条件，是否现金分红及分红具体比例由股东大会审议通过	约定利润分配条件，其中包括现金分配的条件和比例；发放股票股利的具体条件；公司同时采取现金及股票股利分配利润的，在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，公司实施差异化现金分红政策	明确了利润分配条件以及在现金分红条件下的最低比例

本次发行后股利分配政策与发行前的差异主要体现在明确了利润分配具体原则、利润分配间隔、利润分配条件以及在现金分红条件下的最低比例，发行前后股利分配政策无显著差异。发行后股利分配政策更加明晰，具体约定符合《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》的相关规定，有利于保护投资者利益。

报告期内，在保证公司日常经营发展所需、符合公司当时股利分配政策的前提下，公司于 2017 年 7 月和 2018 年 6 月分别发放现金股利 3,500 万元和 500 万元，上述分配方案均经过公司股东/股东大会审议通过，符合有限公司阶段及股份公司阶段上市前所适用的《公司章程》，未违反公司分红政策。

2、结合未来资金使用安排补充分析并披露发行人未来是否存在分红不可持续的风险。

公司未来资金主要计划用于募集资金项目的建设实施和公司的日常生产经营活动，在募集资金到位前，公司使用自有资金启动募投项目进行前期建设，待本次发行募集资金到位后，公司将加快募集资金运用项目的建设进度，力争项目早日投产、早日实现经济效益。未来随着公司业务增长和业绩提升，募集资金投资项目的建设完成以及资本结构进一步优化，资金使用效率提高，公司财务状况会持续向好。综上，公司未来不存在分红不可持续的风险。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅发行人有限公司阶段、股份公司阶段的《公司章程》《公司章程（草案）》、股东大会会议记录等文件；

2、访谈发行人董事长，了解 2017 年、2018 年利润分配原因，取得并查阅了发行人历次分红的原始凭证；

3、核查控股股东银行流水明细、查阅补缴有限公司注册资本凭证、相关验资报告、个人所得税代扣代缴凭证；

4、查阅实际控制人个人银行流水明细，比对分红后资金具体流向，对实际控制人进行访谈，对借款方进行访谈，确认分红资金的实际用途和最终流向。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人现金分红履行了必要决策程序，符合当时有效的公司章程规定，具有合理性；上市后发行人现金分红政策与上市

前不存在较大差异，有利于保护投资者利益；公司在未来不存在分红不可持续的风险。

根据控股股东及实际控制人的银行流水明细、对实际控制人的访谈及公司增资款银行凭证等，报告期内，公司的分红款主要用于补足有限公司出资、投资理财、对外借款、个人消费等，不存在利益输送情形。

23.关于固定资产和在建工程

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 6,394.61 万元、6,352.06 万元和 6,970.82 万元，占同期期末非流动资产的比例分别为 60.48%、50.98%和 43.55%，报告期各期，发行人均存在在建工程转入固定资产的情形，主要系机器设备到厂后，先计入在建工程核算，待安装调试完成后，凭设备验收单转入固定资产。

（2）报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 110.00 万元、2,085.42 万元和 4,984.01 万元，占非流动资产的比例分别为 1.04%、16.74%和 31.13%。在建工程主要系公司募投项目厂房建设工程投入及少量尚未安装完成的压铸机、加工中心等机器设备安装工程。

（3）各报告期期末，发行人投资性房地产分别为 1,125.51 万元、1,065.09 万元、1,004.66 万元。报告期内，发行人投资性房地产系公司对外出租的房产。

请发行人：

（1）报告期内，公司产成品的生产能力主要受精加工环节的设备产能限制，结合前述情况披露报告期内产能与精加工设备等相关机器设备原值变动的匹配关系；

（2）披露报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；报告期相关机器设备的验收流程，转入固定资产的时点和标准是否具有一致性,是否存在推迟将投放仪器转入固定资产的情形；报告期厂房建设工程是否存在转入固定资产情况，如有，披露项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入资金、转入固定资产的时间与金额、相关会计核算等，并说明在建工程转入固定资产的依据、是否及时；

（3）结合公司投资性房地产明细披露上述投资性房地产的形成原因、主要用途，计量方式的确定依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（4）披露报告期内固定资产、投资性房地产减值测算的过程和计算方法，减值

准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）报告期内，公司产成品的生产能力主要受精加工环节的设备产能限制，结合前述情况披露报告期内产能与精加工设备等相关机器设备原值变动的匹配关系

发行人补充披露：

报告期内，公司产能与主要精加工机器设备原值变动的具体情况如下：

单位：万小时、万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020 年 6 月末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末	2017 年度 /2017 年末
产能（理论工时）	17.05	32.38	25.48	20.16
变动比率（%）	5.31	27.08	26.39	/
精加工设备原值	3,534.75	3,394.14	2,642.23	2,201.70
变动比率（%）	4.14	28.46	20.01	/

注：2020 年 1-6 月产能较 2019 年度产能变动比率系年化处理。

报告期内，公司产能分别为 20.16 万小时、25.48 万小时、32.38 万小时和 17.05 万小时，主要精加工设备原值分别为 2,201.70 万元、2,642.23 万元、3,394.14 万元和 3,534.75 万元，公司产能随精加工设备原值的增加而逐年提高，二者变动趋势一致。

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“（一）主要产品的生产和销售情况”之“1、主要产品产能利用率情况”进行补充披露。

（二）披露报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；报告期相关机器设备的验收流程，转入固定资产的时点和标准是否具有一致性,是否存在推迟将投放仪器转入固定资产的情形；报告期厂房建设工程是否存在转入固定资产情况，如有，披露项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入资金、转入固定资产的时间与金额、相关会计核算

等，并说明在建工程转入固定资产的依据、是否及时

发行人补充披露：

1、报告期在建工程的成本归集、结转情况

报告期内，在建工程的成本归集、结转情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

项目名称	期初	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末
高强镁合金精密压铸件生产项目	4,984.01	998.36	-	5,982.37
立式加工中心	-	140.36	140.36	-
其他	-	95.48	95.48	-
合　　计	4,984.01	1,234.20	235.84	5,982.37

2019 年度

单位：万元

项目名称	期初	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末
高强镁合金精密压铸件生产项目	1,771.31	3,212.70	-	4,984.01
立式加工中心	-	596.98	596.98	-
冷室压铸机	204.20		204.20	-
其他	109.91	125.76	235.67	-
合　　计	2,085.42	3,935.44	1,036.85	4,984.01

2018 年度

单位：万元

项目名称	期初	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末
高强镁合金精密压铸件生产项目	40.00	1,731.31	-	1,771.31
立式加工中心	-	440.59	440.59	-
冷室压铸机	-	204.20	-	204.20
环保系统	70.00	-	70.00	-
其他		160.82	50.91	109.91
合　　计	110.00	2,536.92	561.50	2,085.42

2017 年度

单位：万元

项目名称	期初	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末
立式加工中心	528.45	-	528.45	-
环保系统	-	70.00	-	70.00
高强镁合金精密压铸件生产项目	-	40.00	-	40.00
合　　计	528.45	110.00	528.45	110.00

报告期内，公司在建工程核算内容包括新厂房工程建设项目和待安装设备两大类，其中新厂房建设项目为高强镁合金精密压铸件生产项目；待安装设备主要包括立式加工中心、环保系统和冷室压铸机等。

高强镁合金精密压铸件生产项目，公司根据建造合同、经监理审核确认的工程进度单，确认厂房主体工程成本。待厂房工程竣工验收合格达到预定可使用状态后转入固定资产核算。

待安装设备核算，因采购的设备需要安装，故公司根据合同金额对已收到的设备计入在建工程核算，待设备安装调试验收合格达到预定可使用状态后转入固定资产核算。

综上，报告期内，在建工程核算内容真实准确，核算方法符合企业会计准则规定，不存在核算与在建工程无关的支出。

2、报告期相关机器设备的验收流程，转入固定资产的时点和标准

报告期内，公司主要待安装设备转固情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

项目名称	金额	转固日期	验收单日期	外部单据日期	外部单据类型
立式加工中心					
LGMazak-VCN 530 CL	140.36	2020 年 1 月	2020 年 1 月	2020 年 1 月	顾客终验收协议
合　　计	140.36	/	/	/	/

2019 年度

单位：万元

项目名称	金额	转固日期	验收单日期	外部单据日期	外部单据类型
立式加工中心					
其中：FANUC α-D14LiB	79.10	2019年12月	2019年12月	2019年12月	安装服务报告书
FANUC α-D14LiB	285.44	2019年5月	2019年5月	2019年4-5月	安装服务报告书
LGMazak-VCS430AL	232.44	2019年5月	2019年5月	2019年4月	安装服务报告书
冷式压铸机	204.20	2019年6月	2019年6月	2019年5月	整机出仓送货单
合计	801.18	/	/	/	/

2018年度

单位：万元

项目名称	金额	转固日期	验收单日期	外部单据日期	外部单据类型
立式加工中心					
FANUC α-D14LiB	385.47	2018年9月	2018年9月	2018年9月	安装服务报告书
加工中心液压系统	7.76	2018年9月	2018年9月	2018年9月	安装服务报告书
立式加工中心-VMC-850	47.36	2018年12月	2018年12月	2018年11月	合格证明书
合　　计	440.59	/	/	/	/

2017年度

单位：万元

项目名称	金额	转固日期	验收单日期	外部单据日期	外部单据类型
立式加工中心					
FANUC α-D21LiB	116.16	2017年6月	2017年6月	2017年4月	安装服务报告书
LGMazak-VCS430AL	271.10	2017年8月	2017年8月	2017年8月	顾客终验收协议
FANUCα-D21LiB	141.19	2017年8月	2017年8月	2017年8月	安装服务报告书
合　　计	528.45	/	/	/	/

报告期相关机器设备的验收流程，转入固定资产的时点和标准情况如下：

（1）验收流程

报告期内，发行人购入的待安装设备主要为立式加工中心及冷室压铸机设备。设备验收流程如下：机器设备安装调试完成后，设备厂商向公司提交验收申请，由公司设备管理部、品质部、生产部、采购部共同参与验收，验收合格后，各部门共同在《设备验收单》（包括资产编号，名称，厂家，使用部门，购置日期，验收日期，试机情况，各部门负责人签字说明等信息）上签字并注明验收完成日期，完成验收。

（2）转固时点

报告期内，公司待安装设备在安装调试、验收合格达到预定可使用状态后转入固定资产核算。

（3）转固依据

根据安装设备的验收流程可知：待安装设备安装调试完成后，设备厂商向公司提交验收申请，由公司设备管理部、品质部、生产部、采购部共同参与验收，验收合格后共同在《设备验收单》上签字并注明验收完成日期。公司根据《设备验收单》对待安装设备进行转固核算。

综上，报告期内机器设备转入固定资产的标准一致，不存在推迟将设备仪器转入固定资产的情形。

3、报告期厂房建设工程不存在转入固定资产情况

高强镁合金精密压铸件生产项目合同工期及实际执行情况如下：

合同约定开工时间	2018 年 9 月
实际开工时间	2018 年 12 月
合同约定竣工时间	2020 年 3 月
实际竣工时间	2020 年 12 月

受疫情影响，高强镁合金精密压铸件生产项目建设停工数月，截至 2020 年 6 月 30 日厂房土建工程完工、室内及厂区道路等配套设施尚未完工。报告期

公司不存在厂房建设工程转入固定资产的情况。

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“（三）非流动资产分析”之“3、在建工程”进行补充披露。

（三）结合公司投资性房地产明细披露上述投资性房地产的形成原因、主要用途，计量方式的确定依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人补充披露：

报告期内，发行人将位于宁波市北仑区春晓西子山路 160 号 1 幢 1 号、2 幢 1 号闲置不用的空厂房出租给宁波北仑中吉仓储有限公司以提高资产使用效益，赚取租金。依据《企业会计准则第 3 号-投资性房地产》第二条“投资性房地产，是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。投资性房地产应当能够单独计量和出售。”。

依据《企业会计准则第 3 号-投资性房地产》第七条、第九条和第十条的规定，厂房不具有活跃的交易市场，公司无法从交易市场上取得同类或类似厂房的市场价格及其他相关信息，从而无法对厂房的公允价值作出合理的估计。公司账面的投资性房地产按照成本进行初始计量，采用成本法对其进行后续计量，按照直线法计提折旧，借记“累计折旧”、贷记“其他业务成本”，相关租赁收入记入“其他业务收入”。上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

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“（三）非流动资产分析”之“1、投资性房地产”进行补充披露。

（四）披露报告期内固定资产、投资性房地产减值测算的过程和计算方法，减值准备计提是否充分

发行人补充披露：

公司于资产负债表日判断固定资产、投资性房地产是否存在可能发生减值

的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额，难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

报告期内，公司经营情况良好，产品销售规模呈增长趋势，盈利能力逐步提升。固定资产运营情况良好，不存在资产市价大幅下跌，也不存在资产陈旧过时或者其实体已经损坏、资产已经或者将被闲置、终止使用或计划提前处置等情形。因此，公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。报告期内，公司投资性房地产能获取稳定且覆盖资产折旧摊销的租金，宁波当地房价地价稳定，公司经营所处的经济技术法律环境在当期或预计近期不会发生重大变化，资产市价预计不会出现大幅下跌，所以公司投资性房地产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

以上楷体加粗内容，发行人已分别在招股说明书“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“（三）非流动资产分析”之“1、投资性房地产”“2、固定资产”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、了解与固定资产、在建工程相关的关键内部控制，评价其设计的合理性和执行的有效性；

2、获取报告期内公司固定资产台账，检查新增主要待安装设备验收单，比较验收完成日期与供应商提交的送货单、安装报告书等外部单据日期是否存在较大差异；

3、获取报告期内公司与施工方签订的建设工程施工合同、经监理审核确认的工程进度单并结合各报告期末现场盘点工作，判断公司是否存在在建工程延迟转固的情形；

4、获取并复核精加工设备明细表，检查是否存在与精加工环节生产无关的设备，分析产能变化与精加工设备的规模变化是否匹配；

5、获取并复核在建工程成本明细表，检查与在建工程初始入账相关的原始单据，如施工/采购合同、发票、付款单据、经监理审核确认的工程进度单等，确认是否存在与在建工程无关的支出；

6、对重要的供应商进行走访、函证，确认相关成本支出的真实性、完整性和准确性；

7、对重要的供应商进行期后付款测试，确认在建工程、固定资产入账是否完整；

8、访谈财务部、设备管理部，检查报告期内主要设备的验收单据，了解发行人设备验收流程；

9、了解发行人投资性房地产的核算方法，复核会计处理是否准确且符合《企业会计准则》的规定；

10、检查并评价公司各期末关于固定资产、投资性房地产减值测试过程，复核减值计提的完整性与合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司产成品生产能力与精加工环节设备原值变动趋势一致；

2、报告期内，公司在建工程核算内容真实、准确，不涉及与在建工程无关的支出；公司在建工程转固时点一致，转固依据充分，不存在人为推迟的情形；公司报告期内不存在转入固定资产的厂房；

3、报告期内，公司投资性房地产为赚取租金，可以单独计量和出售，采用成本法进行后续计量，具有合理性，核算符合《企业会计准则》的相关规定；

4、报告期各期末公司固定资产及投资性房地产未出现减值迹象，无需计提减值准备。

24.关于税费与税收优惠

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人税金及附加分别为 191.99 万元、188.85 万元和 187.24 万元。报告期各期末，应交税费余额分别为 184.06 万元、62.85 万元和 314.99 万元。

（2）发行人 2017 年 11 月 29 日取得高新技术企业认定，有效期为 3 年，企业所得税优惠期为 2017 年至 2019 年，按 15%的税率计缴企业所得税，目前高新技术企业证书已过有效期。

请发行人结合报告期内经营业绩、采购与收入、各项成本费用变动、税收政策等方面的变化逐项说明应交税费明细变动的原因及合理性；逐项对照相关业务资质或认证的许可条件和程序，说明发行人是否存在高新技术企业资质无法续期的风险及对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合报告期内经营业绩、采购与收入、各项成本费用变动、税收政策等方面的变化逐项说明应交税费明细变动的原因及合理性；

发行人补充说明：

报告期各期末，公司应交税费明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
增值税	4.26	0.13	-	118.73
企业所得税	151.90	213.96	-	7.19
房产税	23.03	42.18	23.03	18.00
城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加	10.69	23.88	0.83	24.08

个人所得税	4.01	4.92	24.60	9.24
其他	17.17	29.92	14.39	6.81
合计	**211.05**	**314.99**	**62.85**	**184.06**

1、增值税明细变动的原因及合理性

报告期内，公司应交增值税期末余额及各明细发生额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月金额	2019 年度		2018 年度		2017 年度金额
		金额	变动额	金额	变动额	
应交增值税期初余额	**0.13**	**-**	**-118.73**	**118.73**	**-46.31**	**165.04**
期初待抵扣进项税、留抵税额	-	141.65	141.65	-	-	-
销项税额	379.79	677.63	21.39	656.23	88.20	568.04
进项税额	394.27	1,188.80	375.96	812.84	-63.87	876.71
进项税额转出	1.40	3.62	-8.88	12.50	-7.50	20.00
出口退税	73.71	601.60	467.24	134.36	-279.40	413.76
简易征收办法计算的应纳税额	2.81	8.25	2.93	5.32	3.40	1.92
待抵扣进项税	-	-47.82	-95.64	47.82	47.82	-
应交税额	**63.44**	**150.11**	**202.36**	**-52.25**	**-179.26**	**127.00**
已交税额	**59.31**	**8.32**	**-199.81**	**208.13**	**34.81**	**173.31**
期末待抵扣进项税、留抵税额	-	-	-	141.65	141.65	-
应交增值税期末余额	**4.26**	**0.13**	**0.13**	**-**	**-118.73**	**118.73**

注：应交税额=销项税额-进项税额+进项税转出+出口退税+简易征收办法计算的应纳税额-待抵扣进项税

（1）应交增值税期末余额分析

公司主要原材料均在国内采购，销售以外销为主，报告期内外销收入占比分别为 73.71%、61.97%、67.81%、61.35%，公司具有内采外销的特点，所以通常情况下公司的进项税额高于销项税额，应交增值税期末余额通常较小。2017 年

末应交增值税期末余额较大，系 2017 年 12 月进项税金额较小、调整跨期收入调增销项税额所致。

（2）增值税发生额分析

报告期内，公司内销收入分别为 3,061.34 万元、3,959.09 万元、4,662.52 万元、2,657.32 万元，销项税额与内销收入的比例分别为 18.56%、16.58%、14.53%、14.29%，比例略高于对应期间的增值税率，原因是存在模具已经开票但尚未确认收入的销项税额。

报告期内，采购总额与长期资产原值增加额合计数分别为 4,036.77 万元、6,134.71 万元、9,679.20 万元和 4,194.14 万元，除 2017 年度外，与进项税额变动相匹配。2017 年度进项税额较高主要系 2016 年新增的 629.06 万元设备在 2017 年度获取进项税发票所致。

公司各期出口退税金额取决于销项税额和进项税额的金额及其在不同月份的分布情况。2018 年度出口退税金额下降主要系 2018 年度销项税额上升、进项税额下降以及 2018 年度 12 月 75.58 万元出口退税在 2019 年 1 月收到所致。

2、企业所得税明细变动的原因及合理性

报告期内，公司各期应交所得税发生额、期末余额及具体计算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利润总额①	2,910.29	5,749.64	3,557.92	4,131.35
加：纳税调整②	-162.03	-45.73	17.49	339.50
本期应纳税所得额③=①+②	2,748.26	5,703.91	3,575.41	4,470.84
税率④	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
本期应纳所得税额⑤=③*④	412.24	855.59	536.31	670.63
期初应交所得税⑥	213.96	-12.64	7.19	344.31
本期缴纳所得税⑦	474.30	628.99	556.15	1,007.74
期末应交所得税⑧=⑤+⑥-⑦	151.90	213.96	-12.64	7.19

（1）余额分析

期末应交所得税余额一般为当期最后一季度计提的所得税金额，2019 年末及 2020 年 6 月末应交所得税余额与当期最后一季度的经营情况匹配。2017 年末应交所得税余额较小、2018 年末形成预缴所得税的原因为前三季度计提所得税金额较调整后实际的所得税金额高，导致前三季度所得税缴纳金额较高。

（2）发生额分析

报告期内，纳税调整金额主要构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
纳税调增金额	-162.03	-45.73	17.49	339.50
其中：研发费用加计扣除调整	-235.26	-502.48	-435.35	-379.13
股份支付调整	-	-	-	661.23
应收款项坏账准备及存货跌价准备暂时性差异调整	12.71	163.58	31.81	-144.61
专项储备及递延收益暂时性差异调整	40.67	151.34	387.08	152.26

如上表所示，公司所得税纳税调整主要为研发费用加计扣除调整、专项储备及递延收益暂时性差异调整、应收款项坏账准备及存货跌价准备暂时性差异调整、股份支付调整，相关调整金额与研发费用发生额、股份支付金额、应收账款及其他应收款坏账准备余额、存货跌价准备余额、递延收益及专项储备余额是匹配的。

2018 年度，利润总额下降主要系当期毛利率水平较高的境外收入减少较多，而毛利率水平较低的境内收入显著增加，形成营业收入与营业成本反向波动的情况。2019 年度，利润总额上升一方面系公司新量产的产品增多，导致收入规模显著扩大，另一方面系公司毛利率水平较高的新产品收入占比提高。

各期应纳所得税金额与当期利润总额加纳税调整金额匹配。

3、房产税变动原因及合理性

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月金额	2019 年度		2018 年度		2017 年度金额
		金额	变动金额	金额	变动金额	
期初应交房产税	42.18	23.03	5.03	18.00	15.71	2.29
本期计提数	19.15	38.30	-	38.30	5.99	32.31
本期缴纳数	38.30	19.15	-14.12	33.27	16.67	16.60
期末应交房产税	23.03	42.18	19.15	23.03	5.03	18.00

2018 年度，公司当期房产税计提数为 38.30 万元，较上期增加 5.99 万元，主要系春晓厂房租赁面积增加，租金收入提高所致；2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，每月房产税计提金额一致。

2018 年度，房产税当期缴纳数为 33.27 万元，较上年增加 16.67 万元，系 2016 年发生房产税减免 12.62 万元（减免依据为《宁波市地方税务局经济开发区分局第五分局税务事项通知书》（开地税外通【2016】1239 号）），导致公司 2017 年度缴纳的房产税金额较少。

2019 年度及 2020 年 1-6 月缴纳数变动主要系房产税纳税期间变更所致。根据《国家税务总局宁波市税务局公告 2019 年第 2 号》，自 2019 年 1 月 1 日起，依照房产余值计算缴纳的房产税，实行按年征收，一次申报缴纳，公司于每年 1 月份缴纳上年全年房产税，由于 2018 年度 1-6 月房产税已于 2018 年 7 月缴纳，所以导致 2019 年 1 月公司只缴纳了半年度房产税。

4、城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加变动原因及合理性

公司城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等附加税计税基础主要系增值税应纳税额、增值税免抵税额。一般情况下，公司附加税系当月计提，下月缴纳，各期末余额实质系当期最后一个月的计提数。2017 年末城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加余额较高系 12 月增值税应纳税额较高所致；2019 年末城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加余额较高系 12 月增值税免抵税额较高所致。

5、个人所得税变动原因及合理性

公司期末应交个人所得税一般为各期最后一月公司依法代扣的员工工资薪金所得对应的个人所得税。根据《中华人民共和国个人所得税法（2018 修正）》、

国务院《中华人民共和国个人所得税法实施条例》、《国务院关于印发个人所得税专项附加扣除暂行办法的通知》（国发【2018】41 号），自 2019 年 1 月 1 日起，我国居民个人的综合所得，以每一纳税年度的收入额减除费用六万元以及专项扣除、专项附加扣除和依法确定的其他扣除后的余额，为应纳税所得额。由于个税起征点的提高以及六项专项附加扣除的实施，且公司各年人数及工资水平变动不大，导致 2019 年之后公司代扣代缴员工的个人所得税减少较多，期末应交个人所得税余额有所下降。

6、其他税费变动原因及合理性

报告期内，公司其他税费主要系土地使用税、印花税及残疾人就业保障金等。其他税费各期计提缴纳金额较小，2019 年末其他税费余额增加主要系根据《国家税务总局宁波市税务局公告 2019 年第 2 号》土地使用税纳税期限修改为按年征收，一次申报缴纳所致。

（二）逐项对照相关业务资质或认证的许可条件和程序，说明发行人是否存在高新技术企业资质无法续期的风险及对发行人经营业绩的影响。

发行人补充说明：

公司于 2017 年 11 月 29 日获得了由宁波市科学技术局、宁波市财政局、宁波市国家税务局、浙江省宁波市地方税务局颁布的《高新技术企业证书》（编号：GR201733100412），有效期三年。

根据《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，高新技术企业认定程序主要包含以下流程：自我评价—注册登记—提交材料—专家评审—认定报备—公示公告—备案、公告、颁发证书。经过自我评价、注册登记阶段后，公司于 2020 年 4 月提交了高新技术企业的重新认定申报资料，截至本审核问询函回复出具日，公司**已通过**高新技术企业资质重新认定。

公司符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火【2016】32 号）规定的高新技术企业认定条件，具体如下：

序号	高新技术企业认定条件	公司相关情况	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	公司成立于 2003 年，注册成立一年以上	符合

2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	公司通过自主研发，拥有多项发明和实用新型专利，根据市场和客户的需求使用在核心产品上	符合
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司的技术领域属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的“八、先进制造与自动化”之“（五）新型机械”之“1、机械基础件及制造技术”	符合
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例超过 10%	符合
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1、最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； 2、 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3、 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	2017-2019 年公司经审计的销售收入分别为 11,804.91 万元、10,602.55 万元、14,699.23 万元，近三年研究开发费用总额为 1,771.51 万元，近三个会计年度研究开发费用总额占销售收入总额的比例为 4.77%，且在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%	符合
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	2019 年公司高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例高于 60%	符合
7	企业创新能力评价应达到相应要求	公司基于知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四项指标对企业创新能力评价进行自查，符合相应要求	符合
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	根据主管机关出具的相关证明，2019 年度公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	符合

在可预期的较长时间内，公司主营业务不会发生重大变化。截至 2020 年 8 月 31 日，公司通过自主研发，共获得 1 项发明专利和 34 项实用新型专利，其中大部分专利使用在核心产品上。未来，公司高新技术产品收入占企业同期总收入的比例将持续超过 60%，与此同时，公司将继续加大科研投入，扩大研发人员规模，增加研发费用，着重在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四个方面持续增强企业创新能力，并不断加强在安全生产、产品质量、环境保护等方面的管理力度，杜绝安全生产、产品质量、环境保护方面的重大违法违规行为。

公司**已通过**高新技术企业资质重新认定，**并取得编号为 GR202033101386 的《高新技术企业证书》**，公司高新技术不存在无法续期的风险，不会对公司的经营业绩产生不利影响。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取发行人应交税费明细表，复核应交税费当期应交数、当期已交数变动原因是否合理；

2、取得发行人增值税、附加税、房产税、土地使用税纳税申报表，同发行人当期应纳税额进行核对，检查是否存在差异，如有，核查差异原因；

3、对发行人增值税中的销项税、进项税、出口退税，以及附加税、房产税、土地使用税的应纳税额进行测算，检查是否存在重大差异；

4、获取发行人企业所得税汇算清缴报告，同发行人当期应纳所得税额进行核对，检查有无差异，如有，核查差异原因；

5、对发行人当期应交所得税进行测算，逐项检查纳税调整事项是否符合税法规定，检查测算结果是否存在差异；

6、获取发行人增值税、企业所得税等各类税费相关完税凭证，检查缴纳金额是否同账面一致；

7、根据最新税务政策，核查发行人主要税率及变化情况，包括企业所得税、增值税以及出口退税相关税率；

8、根据国家高新技术认定条件，与发行人实际情况进行比较，主要包括营业收入、研发人员、专利等因素；

9、访谈财务总监，了解发行人目前高新技术企业复审进度情况，是否存在无法续期的风险。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人增值税明细变动主要系境内销售以及材料和工程设备款采购变动的影响导致；发行人所得税明细变动主要系收入规模、不同毛利率产品收入占比波动的影响导致；发行人城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加明细变动主要系当期计税基础的变动所致；发行人房产税应交税额变动系租金收入变动所致，已交税额变动系税收减免或者纳税期间变更所致；发行人个人所得税明细变动主要系个税起征点的提高以及六项专项附加扣除的实施导致；发行人其他税费明细变动主要系税费纳税期限变更所致，应交税金明细变动原因具备合理性；

2、发行人符合高新技术企业认证的许可条件，**已通过**高新技术企业资质重新认定，**并取得编号为 GR202033101386 的《高新技术企业证书》**，公司高新技术不存在无法续期的风险，不会对发行人经营业绩产生不利影响。

25.关于财务规范性

申报材料显示，发行人报告期内存在通过关联方兴业卓昌取得银行借款共 400 万元，协助供应商宁波耀明机械有限公司取得银行借款 952.97 万元。

请发行人在招股说明书中补充披露上述转贷行为，并说明报告期内是否存在其他转贷、关联方或第三方代收货款、现金收款、个人账户收款等情形，如存在，请补充披露具体情况，是否符合行业惯例，相关财务内控是否存在不规范情形，并说明整改情况及针对性的内控措施是否已建立并有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明按照《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 25、问题 26 的要求进行核查的核查过程及结论。

【发行人回复】

在招股说明书中补充披露上述转贷行为，并说明报告期内是否存在其他转贷、关联方或第三方代收货款、现金收款、个人账户收款等情形，如存在，请补充披露具体情况，是否符合行业惯例，相关财务内控是否存在不规范情形，并说明整改情况及针对性的内控措施是否已建立并有效执行。

发行人补充说明及披露：

1、改变贷款资金用途和协助供应商取得银行借款的情况

报告期内，公司存在改变贷款资金用途和协助供应商取得银行借款的情形，具体情况如下：

单位：万元

编号	贷款银行	金额	转出日期	转入日期	转出单位	转入单位
1	中国农业银行股份有限公司宁波北仑分行	300.00	2017.1.17	2017.1.18	兴业卓昌	公司
2	中国农业银行股份有限公司宁波北仑分行	100.00	2017.1.19	2017.1.19	兴业卓昌	公司
3	中国农业银行股份有限公司宁波北仑	952.97	2017.2.22	2017.2.22	公司	宁波耀明机械有限

	分行					公司

2017 年 1 月,公司向中国农业银行股份有限公司宁波北仑分行分别申请 300 万元流动资金贷款、100 万元流动资金贷款，公司收到银行贷款后转入兴业卓昌账户，后者在收到上述款项后分别于当天和次日转回公司，上述贷款资金公司实际用于购买设备。该事项改变了约定的补充流动资金贷款用途，属于转换贷款性质行为。

公司 2017 年度与非关联方宁波耀明机械有限公司(以下简称“耀明机械”)的 952.97 万元往来款存在协助耀明机械取得借款的情形。根据《流动资金贷款管理暂行办法》的规定及中国农业银行股份有限公司北仑分行的要求，耀明机械向银行申请一笔流动资金贷款时指定了公司作为收款供应商，公司收到 952.97 万元款项后立即返还耀明机械。该事项系为满足贷款银行受托支付要求，协助其他方“转贷”的行为。

截至报告期末，上述银行流动资金贷款均已到期清偿。根据《流动资金贷款管理暂行办法》第二十二条规定“借款人未按约定用途使用贷款的应当承担违约责任”；《贷款通则》第七十一条规定“借款人不按借款合同规定用途使用贷款的，由贷款人对部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付贷款并提前收回贷款”，虽然借款方上述行为不符合法律、法规规定，但是贷款相关银行对公司均已出具说明确认不再追溯该业务项下的责任。经核查，上述行为不属于《贷款通则》第六十九条、《商业银行法》第八十二条规定的“骗取贷款”和《贷款通则》第七十一条规定的“套取贷款转贷牟利”的情形。

除上述情形外，公司未发生任何其他转贷行为；同时，公司进一步完善了筹资活动与资金营运相关的内控制度，该等情形对公司无重大不利影响。

针对上述行为，公司的整改措施、相关内控建立及运行情况如下：

（1）停止改变贷款资金用途和协助供应商取得银行借款的行为，自 2017 年 3 月起，公司未再发生上述行为；

（2）组织董事、监事、高级管理人员及财务人员等深入学习《公司法》《流动资金贷款管理暂行办法》《企业内部控制基本规范》及其配套指引等相关法律法规，提高资金管理安全性和使用规范性的意识；

（3）根据《公司法》《企业内部控制基本规范》等法律、法规、规范性文件的规定及《公司章程》的要求，公司建立健全法人治理结构，同时进一步完善了资金营运与筹资内部控制制度，后续得到了有效执行。

2、关联方或第三方代收货款行为

报告期内，公司无关联方或第三方代收货款行为。

3、第三方回款行为

报告期内，公司客户回款时存在付款方与客户不一致的情形，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
营业收入	6,998.77	14,699.23	10,602.55	11,804.91
客户与付款方不一致的金额	185.56	373.68	263.90	219.24
其中：回款方为客户关联方的金额	185.56	373.68	263.90	151.45
第三方回款金额占营业收入的比例	2.65%	2.54%	2.49%	1.86%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 219.24 万元、263.90 万元、373.68 万元以及185.56万元,第三方回款金额占营业收入的比例分别为1.86%、2.49%、2.54%以及 2.65%。上述第三方回款主要系客户的控股股东、集团统一安排付款的情况，回款方为客户的关联方。除客户关联方代客户回款外，2017 年度公司存在少量受外汇管制的客户委托其他方回款情形。

针对第三方回款行为，公司的整改措施、相关内控建立及运行情况如下：

（1）公司对客户第三方回款制定了相应的内控制度，进一步强化了客户指定第三方支付的内部控制程序，要求客户尽量避免通过第三方付款；

（2）与第三方回款相关的内控制度具体如下：①要求在前期接洽环节，销售人员即须与客户明确规范的结算方式；②与客户建立销售关系后，建立客户档案，记录客户可能委托付款的关联方名称、与客户的关系、关联方工商信息等；③客户通过第三方账户向公司支付货款的，在支付货款前，需向公司商务部或负责对接的业务人员报备，确保财务核算的准确性并避免货款归属纠纷；④拒绝客户通过非关联方代付货款的请求；

（3）自 2018 年起公司除客户委托其关联方代付货款外，无其他第三方回款情形，上述内控得到了有效执行。

4、关联方资金拆借行为

单位：万元

期间	资金提供方	资金使用方	期初	本期增加	本期减少	期末
2017 年度	公司	陆满芬	54.00	55.00	109.00	-

报告期内，实际控制人向公司拆借资金用于家庭开支，由于拆出金额不重大，未计收利息。

针对上述行为，陆满芬已于 2017 年归还全部拆借资金；公司整体变更设立为股份有限公司后，制定了《公司章程》《关联交易制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等规章制度，对关联交易的回避表决、决策权限与决策程序作出了规定；公司 2020 年第三次临时股东大会对报告期内的关联方资金拆借行为进行了审议和确认，独立董事发表了独立意见；实际控制人出具了《关于避免发生资金占用的承诺》。2018 年至今，公司未再发生关联方资金拆借行为。

5、现金收款行为

报告期内，发行人现金收款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
房租收入	-	-	-	1.00
模具收入	-	-	-	1.13

合计	-	-	-	2.13

报告期内，公司 2017 年存在少量现金收款，主要为零星房租收入和模具收入，占营业收入比重为 0.018%，占比较低，2018 年至今无现金收款。

公司现金收款属偶发性质，发生次数较少、金额较小，占营业收入比重低，对公司内控有效性不构成重大影响。

针对现金收款行为，公司的整改措施、相关内控建立及运行情况如下：

（1）停止现金收款行为，公司自 2018 年起未再发生现金收款的情形；

（2）公司进一步完善了资金营运和销售与收款内控制度，具体如下：①明确销售商品、提供劳务时不允许收取现金；②如因客户原因无法避免的，单笔现金付款金额不能超过 2 万元，超过的需经公司审批。

6、个人账户收付款行为

报告期内，公司不存在利用个人账户对外收付款项的情形。

7、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等

报告期内，公司违反内部资金管理规定单笔收付金额超过 5 万元的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
劳务报酬	-	-	-	349.21
其中：2016 年度年终奖				287.00
员工工资				62.21
合计	-	-	-	349.21

2017 年 1-2 月，公司存在现金支付 2016 年度年终奖金以及部分员工工资的情形，除上述大额现金对外支付外，公司无其他违反内部资金管理规定大额现金收支和还款、挪用资金等情形。

针对大额现金付款行为，公司的整改措施、相关内控建立及运行情况如下：

（1）停止大额现金支付行为，公司自 2017 年 3 月起未再发生违反公司现金管理规定对外支付大额款项的情形。

（2）进一步完善资金营运内控制度的设计及运行，具体如下：①明确现金收支范围，现金支出只能用于零星的小金额采购、报销等，不能超过范围和额度使用现金；②完善现金余额管理，现金余额不能超过 5 日用量且不能超过 10 万元；③加强现金支出审批制度，明确审批人的职责，对于未尽职责审批，根据公司管理规定进行处罚。

公司转贷行为、关联方资金拆借行为及大额现金支付行为均发生在有限公司阶段，该阶段公司存在财务不规范的行为符合公司发展阶段的特点，股份公司成立后，公司未再发生前述财务不规范的情形。客户关联方统一安排付款及客户所在地区外汇管理形成第三方回款及现金收取零星款项较为常见，符合行业惯例。

2017 年度公司内控存在一定程度的不规范情况，经过整改，公司已经逐步完善内控的设计及运行，从 2018 年开始公司的内控措施已建立且有效执行。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性 ”之“四、发行人内部控制情况”之“（三）报告期财务规范性问题及整改情况”进行了补充披露。

【核查情况】

（一）转贷行为

【核查程序】

1、访谈公司实际控制人，了解转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为产生的原因、资金流向和使用用途、本息偿还情况；

2、获取并查阅报告期内公司的借款合同、收付款凭证和银行流水，结合大额资金流水测试，核查资金流向、使用及清偿情况，复核上述资金流向、使用情况、本息偿付情况；

3、查询公司银行日记账及相关凭证，确认公司对相关行为的会计处理是否正确；

4、查询公司《企业信用报告》、通过网络公开信息查询公司诉讼情况，明确公司是否存在因转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为与相关银行产生纠纷，或存在被处罚的情形；就公司转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为与《商业银行法》《贷款通则》等进行逐条比对分析发行人是否存在违法违规情形；

5、获取并查阅公司资金营运及筹资活动相关的内部控制制度，了解报告期各期内部控制制度及流程设计的合理性及执行情况，了解发行人对相关内控制度的完善情况，并执行内控测试，评价报告期各期内控运行情况。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、公司已在招股说明书中补充披露报告期内转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为，包括其形成原因、资金流向和使用用途、利息及整改情况；

2、报告期内公司转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为，不存在骗取贷款的主观故意或属于违法违规的恶意行为，未违反《商业银行法》《贷款通则》等相关法律、法规、规章制度，不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险，已获取银行不追责声明，满足相关发行条件；

3、公司对转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为的财务核算真实、准确，已真实、准确、完整地说明相关资金的实际流向和使用情况，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形；

4、公司已通过加强内控等方式对上述不规范行为进行积极整改，除上述转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为外无其他转贷行为；

5、公司的转换贷款资金用途及协助非关联方转贷行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患；

6、转贷行为系通过银行借款融资过程中由于银行受托支付的要求较为常见

的情况，符合行业惯例。

（二）关联方或第三方代收货款行为

【核查程序】

1、向公司财务总监询问并了解，报告期内公司是否存在关联方或第三方代收货款情形；

2、亲自到银行打印报告期内公司主要账户银行流水，检查是否存在关联方或第三方向公司转账情形并了解是否与销售回款有关；

3、访谈主要客户，了解报告期内是否存在将公司货款转给其他方的情形；

4、抽样检查客户回款凭证，检查相关银行回单的付款人是否确为客户回款。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司不存在关联方或第三方代收货款的情形。

（三）第三方回款行为

【核查程序】

1、访谈公司管理层，结合公司自身经营模式的特征，分析第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

2、获取了公司内部控制制度，访谈公司财务人员、内部审计人员，了解第三方回款内控制度设计，执行控制测试，评价销售与回款内控运行有效性；

3、获取公司报告期内第三方回款统计明细表，抽样选取样本，追查至相关合同或订单、发货单、报关单及资金流水凭证等原始交易凭证，以核查第三方回款及销售的真实性。获取报告期内主要银行账户流水，追查至收入明细表，统计实际付款方与合同签订方不一致的业务，核对至第三方回款统计明细表，以核查第三方回款统计明细记录的完整性；

4、取得公司实际控制人及董监高的关联方调查表，核查公司实际控制人、

董监高及其关联方与第三方回款支付方之间的关系；

5、获取公司报告期内主要诉讼相关资料，确认公司报告期内是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷情况。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、第三方回款涉及的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性。公司能够合理区分不同类别的第三方回款，第三方回款占当期收入比例较低，相关金额及比例处于合理可控范围；

2、公司第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排情况；

3、公司对客户第三方回款制定了相应的内控制度，进一步强化了客户指定第三方支付的内部控制程序，要求客户尽量避免通过第三方付款；

4、公司报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷情况；

5、存在第三方回款情形的客户主要包括：集团统一对外支付的客户及受外汇管制国家/地区的客户，该情形符合行业惯例。

（四）关联方资金拆借行为

【核查程序】

1、访谈实际控制人陆满芬，了解公司向陆满芬拆出资金的原因、资金流向、使用用途；

2、取得并查阅资金拆借相关记录，查看资金拆借前后款项收取和支付情况，核实资金流向和使用用途；

3、取得并查阅与关联方资金拆借相关的记账凭证及附件，检查资金转出及转入路径；

4、取得并查阅发行人《资金管理制度》、《公司章程》、《股东大会议事

规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等关于关联资金拆借的内部控制文件；

5、获取报告期内发行人、董监高、实际控制人及直系亲属的银行流水，获取发行人往来明细账，检查是否存在发行人与关联方或第三方的资金拆借行为。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、公司已在招股说明书中披露了关联方资金拆借的基本情况；

2、公司关联方资金拆借财务核算真实、准确；

3、公司关联方资金拆借行为不属于主观故意或恶意行为，不存在被处罚情形或风险，满足相关发行条件的要求；

4、公司关联方资金拆借已于 2017 年末归还，相关行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患，以后年度未发生新的关联方资金拆借；

5、关联方资金拆借属于企业在早期经营过程中经常存在的情况，符合行业惯例。

（五）现金收款

【核查程序】

1、访谈公司财务负责人，了解公司发生现金收款的原因及必要性；

2、获取资金管理相关制度，检查现金收款的内容，并检查现金收款单据、审批过程等资料，测试资金营运流程相关内控的有效性；

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司现金收款发生的频率及金额较小，对公司资金营运流程内控有效性不构成重大影响；

2、现金收款在公司收取小额货款时较为常见，符合行业惯例。**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 25、问题 26 的要求进行核查的核查过程及结论

【核查情况】

（一）转贷行为

核查程序及核查结论见上文一、（一）转贷行为

（二）关联方或第三方代收货款行为

核查程序及核查结论见上文一、（二）关联方或第三方代收货款行为

（三）第三方回款行为

核查程序及核查结论见上文一、（三）第三方回款行为

（四）与关联方或第三方资金拆借

核查程序及核查结论见上文一、（四）关联方资金拆借行为

（五）开具无真实交易背景的商业票据行为

【核查程序】

1、获取发行人应付票据明细账、企业信用报告等资料，并结合发行人开户银行回函情况核查明细账记载的应付票据的完整性；

2、获取与银行签订的商业票据协议，检查协议中约定的票据收款人与发行人实际支付的对象是否一致，并检查发行人与票据收款人是否存在真实的交易，以及交易总金额与发行人付款总金额是否匹配；

3、获取发行人银行流水、银行存款明细账，检查是否存在从供应商收款的情形、检查是否存在向供应商开具无真实交易背景的商业票据贴现等回款情形。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内不存在开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的行为。

（六）利用个人账户对外收付款项

【核查程序】

1、了解发行人资金营运的内控制度，并执行控制测试，评价内控设计的合理性及运行的有效性；

2、访谈财务总监，了解发行人是否存在个人账户收付款的情形；

3、获取实际控制人及直系亲属、董监高及主要财务人员的个人银行流水，检查是否存在与发行人有关的收付款情形；

4、访谈主要客户及供应商，了解其与公司的交易是否存在通过个人账户进行收付款的情形；

5、抽样检查库存现金、应付职工薪酬、管理费用、销售费用等科目记账凭证及附件，检查是否存在通过个人账户进行收付款的情况。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司不存在利用个人账户对外收付款项的情形。

（七）出借公司账户为他人收付款项

【核查程序】

1、了解发行人与账户管理有关的内控制度，并执行控制测试，评价内控设计的合理性及运行的有效性；

2、亲自获取发行人已开立银行账户清单，与发行人账面对比银行账户的情况，检查账面核算的银行账户是否完整；

3、获取发行人明细账，检查是否存在为他人收付款项的情形。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司不存在出借公司账户为他人收付款项的情形。

（八）违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、

挪用资金等

【核查程序】

1、获取并查阅报告期内公司的现金明细账，检查是否存在大额现金借支和还款情形；

2、获取公司与资金管理相关的内部控制制度，访谈公司财务人员，了解现金交易内控制度设计的合理性和执行的有效性，评价相关内部控制设计和执行是否有效；

3、访谈公司财务部门负责人和出纳、主要供应商和客户，了解交易的结算 方式，核查是否存在现金交易的情形；

4、对库存现金进行监盘，并获取公司报告期内各期库存现金监盘表与账面库存现金进行核对是否存在差异。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等情形。

26. 关于疫情影响

请发行人：

（1）说明并披露公司及重要子公司、境外客户所在地区受疫情影响的具体情况，结合疫情期间开工比例、订单签订及变化情况、合同履行情况、上下游厂商复工情况，补充说明是否存在因为疫情关系延迟或取消执行订单的情形，如存在延迟的，说明延迟订单的具体情况，对公司 2020 年上半年营业收入的同比影响；如存在订单取消的，补充说明取消订单对应的存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分；

（2）结合 2020 年上半年的产能、产量、销量及与去年同期对比情况，补充说明新冠疫情对发行人经营状况及财务状况的影响，量化分析是否对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，发行人业绩是否存在下滑风险，如存在，请在招股说明书中充分揭示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。

【发行人回复】

（一）说明并披露公司及重要子公司、境外客户所在地区受疫情影响的具体情况，结合疫情期间开工比例、订单签订及变化情况、合同履行情况、上下游厂商复工情况，补充说明是否存在因为疫情关系延迟或取消执行订单的情形，如存在延迟的，说明延迟订单的具体情况，对公司 2020 年上半年营业收入的同比影响；如存在订单取消的，补充说明取消订单对应的存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分；

发行人补充披露

1、公司及境外客户受疫情影响的具体情况

本公司无全资/控股子公司、参股公司及分公司。

公司位于浙江省宁波市，不属于疫情重点地区。截至 2020 年 10 月 13 日，宁波地区累计确诊病例 157 例，现存确诊病例 0 例。目前浙江省疫情发展趋势演变成防控境外输入，考虑到浙江省自 2020 年 3 月以来已全面加强入境人员疫

情防控工作，境外输入影响较弱，疫情对当地企业生产经营的影响可控。

受 2020 年春节假期及新冠疫情影响，公司共停工 25 天。公司于 2020 年 2 月 14 日开始陆续复工，至 2020 年 3 月中已基本恢复正常生产。

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。截至 2020 年 10 月 13 日，公司主要境外客户所在国家/地区受疫情影响的具体情况如下：

客户名称	所在国家/地区	累计确诊（例）	现存确诊（例）
Sea Link International IRB, Inc.	美国	8,038,037	2,632,033
JAC Products,Inc.			
The Toro Company			
Aptiv Services Poland S.A.	波兰	135,278	50,173
Atlant Metal LLC	乌兹别克斯坦	61,534	2,597
Sanshin （Malaysia）Sdn. Bhd	马来西亚	16,880	5,345

除美国外，其他主要客户所在国家疫情已基本得到控制，但由于美国疫情仍持续蔓延，公司尚有少量金额的外销订单存在延期交付的情形。

2、客户供应商复工情况

公司的主要境内客户宁波继峰汽车零部件股份有限公司、马勒电驱动（太仓）有限公司、华域视觉科技（上海）有限公司等均不位于湖北地区，目前公司主要境内客户均已复工；主要境外客户为美国、波兰、乌兹别克斯坦等国的企业，根据与主要客户的邮件确认，客户均已复工，具体情况为：Sea Link 自 2020 年 3 月 23 日停工,于 5 月 1 日起复工;Sanshin 自 2020 年 3 月 18 日停工，于 4 月 21 日起复工;JAC 自 2020 年 3 月 30 日停工，于 4 月 27 日起复工;Aptiv 在疫情期间未停工；Atlant 自 2020 年 3 月 28 日停工，于 5 月 15 日起复工。

公司上游主要原材料供应商和外协厂商主要为国内公司，均已复工复产，目前原材料供应较充足，供应商交货达到要求，能够满足订单生产的需求。

3、公司订单签订及变化情况、合同履行情况

公司 2020 年上半年获取新订单金额 6,198.33 万元，较去年同期新获取订

单金额减少 1,941.25 万元，下降幅度为 23.85%，主要系客户 Sea Link 和马勒的订单额同比下降较多，分别下降 1,173.97 万元和 901.07 万元。

Sea Link 订单金额下降主要受海外疫情影响，Sea Link 在 2020 年 3 月 23 日至 2020 年 5 月 1 日期间处于停产状态，因此订单金额下降。

马勒通常根据其产品需求预测向公司一次性下达半年至一年的订单总量。马勒 2020 年上半年订单金额同比下降主要系其于 2019 年上半年向公司下达订单 901.07 万元并于 2019 年 11 月末向公司发出 1,235.01 万元的订单，因此今年上半年马勒的订单金额同比下降较多。

截至 2020 年 6 月末，公司 2020 年 1-6 月销售订单的执行情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月
订单金额	6,198.33
已执行订单	3,156.89
未执行订单	3,041.44
其中：正常订单	2,886.81
延期订单	154.63
取消订单	-

自 2020 年 1 月 23 日疫情爆发以来至 2020 年 6 月 30 日,公司受疫情影响，存在销售订单交付延迟及外销订单量下滑的情况，不存在取消执行订单的情况。截至 2020 年 6 月 30 日，客户 Sea Link、Sanshin 和艾沃克科技股份有限公司合计 154.63 万元订单存在延期的情况，除此以外，公司与客户的其他合同或订单均继续正常履行。延期执行订单对公司当期经营业绩的影响较小。

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“十七、疫情对发行人的影响”进行补充披露。

（二）结合 2020 年上半年的产能、产量、销量及与去年同期对比情况，补充说明新冠疫情对发行人经营状况及财务状况的影响，量化分析是否对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，发行人业绩是否存在下滑风险，如存在，请在招股说明书中充分揭示相关风险

发行人补充说明及披露

1、公司 2020 年上半年的产能、产量、销量及与去年同期对比情况

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	较上年同期增长率
产能（万小时）	17.05	14.19	20.16%
产量（万件）	226.85	173.02	31.11%
销量（万件）	206.94	152.93	35.32%

注：以上 2019 年 1-6 月产销量不含委托加工的数量

2020 年 1-6 月，公司产能、产量和销量较上年同期均呈现上升趋势。疫情未对公司 2020 年上半年的业绩造成重大不利影响。

2、疫情对发行人经营状况的影响

（1）疫情对公司采购的影响

本次疫情对公司采购影响较小。公司主要原材料供应商均不在湖北地区，从 2 月中下旬后陆续复工复产，目前原材料供应已恢复正常，并能满足公司生产需求。

（2）疫情对公司生产的影响

公司于 2020 年 2 月 14 日起有序推进复工复产，员工逐步返岗，至 2020 年 3 月中旬已基本恢复正常生产，日常生产订单及合同履行不存在障碍。发行人 2020 年上半年的产能及产量较去年同期均上升，本次疫情对公司生产方面影响较小。

（3）疫情对公司销售的影响

2020 年上半年公司境内业务收入上升，境外业务收入下降，疫情对境外销售造成了一定的影响。发行人主要境外客户 Sea Link、JAC、Aptiv、Toro 等位于北美和欧洲，随着海外疫情的扩散，大多客户生产受疫情影响停工 30-45 天，目前均已复工，疫情对其生产的影响逐步消除；另一方面，公司销往海外的产品主要应用于汽车，由于疫情影响，2020 年 1-6 月美国新车汽车销量同比下滑 23.60%，导致公司海外订单出现下降。

3、疫情对发行人财务状况的影响

公司 2020 年 1-6 月主要财务状况与 2019 年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	较上年同期增长率
主营业务收入	6,875.06	6,189.14	11.08%
其中：境内业务收入	2,657.32	1,823.11	45.76%
境外业务收入	4,217.73	4,366.03	-3.40%
净利润	2,494.88	2,113.45	18.05%

2020 年 1-6 月，公司实现主营业务收入 6,875.06 万元，受疫情影响收入增速放缓，较上年同期上升 11.08%；净利润为 2,494.88 万元，较上年同期增长 18.05%。由于海外疫情形势较为严峻，2020 年上半年受疫情影响公司境外收入略有下降，但公司积极开拓国内市场，境内业务收入快速增长。

目前，国内疫情已基本得到控制，但海外疫情尚不明朗，因此疫情对公司的经营影响主要体现在境外业务收入。以公司 2019 年境外收入 9,822.71 万元、境外产品毛利率 57.67%为基础测算，假设其他条件不变，若疫情造成公司境外收入分别下降 1%、5%、10%，则对公司利润总额的影响如下：

境外业务收入下降比例	1%	5%	10%
利润总额下降金额（万元）	56.65	283.24	566.48

目前，公司主要海外客户均已恢复生产，美国新车销量自 2020 年 5 月开始陆续回升，疫情对海外业务的影响逐渐降低；另一方面，公司境内业务快速增长，抵消了海外业务收入下降对公司业绩造成的不利影响，综合来看，疫情不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。如果后期北美地区疫情进一步蔓延导致客户再一次停工，可能引起外销订单持续下降，**导致公司 2020 年度海外业务收入进一步下降，当国内业务增速不及海外业务下降的情况下，公司 2020 年业绩可能存在下滑的风险。**

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“六、其他风险”之“（一）不可抗力因素导致的风险”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、通过公开信息检索，搜集公司及重要上下游企业所在地区的疫情动态和防控政策，访谈公司各部门管理人员，了解公司及上下游企业复产复工情况，现场查看公司生产情况及备货情况；

2、访谈公司销售负责人，了解疫情对公司下游需求变化的影响、订单及重大合同执行的影响、重要客户经营的影响；

3、访谈公司采购负责人，了解疫情期间公司原材料备货、采购、到货情况；

4、获取公司销售收入明细表、在手订单情况，检查合同订单的执行情况，分析疫情对公司经营业绩的影响；

5、计算并统计公司 2020 年上半年及去年同期的产能、产量和销量，检查公司 2020 年上半年及上年同期的营业收入、净利润等财务数据，分析疫情对发行人财务状况的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司及上下游企业严格执行当地规定的疫情防控政策，受复工时间影响，少部分销售订单存在延期履行，但公司与下游企业均已进行有效沟通并在疫情缓解后推进相关订单的执行，供应商不存在延期交货的情况，公司不存在取消订单情况，存货不存在因为取消订单而出现减值的情形，存货跌价计提充分；

2、疫情对公司 2020 年上半年的海外经业务造成一定不利影响，公司积极开拓国内市场，2020 年上半年经营业绩同比上升，经营状况和财务状况均未受到重大不利影响；

3、结合公司 2020 年上半年经营业绩情况及境内外疫情控制情况，预计疫情不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。但若美国疫情持续蔓延导致主要客户又一次停工或北美汽车销量持续下滑，可能导致公司 2020 年度海外业务收入进一步下降，当国内业务增速不及海外业务下降的情况下，公司 2020 年业绩可能存在下滑的风险。发行人已更新披露相关风险。

（此页无正文，系容诚会计师事务所（特殊普通合伙）《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审核问询函的回复》之签字盖章页）

容诚会计师事务所

（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国注册会计师：

2021年2月22日