

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

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 11 月 27 日出具《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010844 号）（以下简称“问询函”）的要求，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：

1、如无特殊说明，本问询函回复中使用的简称或名词释义与《宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

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

目 录

1.关于股东	3
4.关于客户及收入	28
6.关于毛利率	48
7.关于原材料价格波动风险	62
8.关于应收账款	67
9.关于销售顾问	74
10.关于中间仓及寄售模式	85

1.关于股东

首轮反馈回复显示：

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

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

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

请发行人：

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

（2）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历，投资或控制的企业情况等，补充说明发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关

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

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

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

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

发行人补充说明：

1、吴继勇、张作峰的简历，控制和投资的企业以及上述二人的外汇资金来源情况

（1）吴继勇

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

截至本问询函回复出具日，吴继勇控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	任职	成立时间	经营范围/主营业务	状态
1	香港海腾企业有限公司	吴继勇持有 100% 股权	董事	2003-5-16	国际贸易、商业活动	存续

序号	企业名称	出资比例	任职	成立时间	经营范围/主营业务	状态
2	宁波海腾模具有限公司	香港海腾企业有限公司持有 100% 股权	董事长	2003-8-8	无缝钢管、模具、塑料制品、电动工具、金属制品的制造、加工及技术开发服务；机械、电子、电器产品（国家限制的除外）的制造、加工	存续
3	宁波市港腾塑业有限公司	吴继勇持有 95%、吴浩勇持有 5% 股权	执行董事兼总经理	1999-8-20	塑料制品、模具、五金电器产品制造、加工；自营和代理各类货物和技术的进出口业务（除国家限定公司经营或禁止进出口的货物及技术）	存续
4	宁波继腾汽车零部件有限公司	宁波市港腾塑业有限公司持有 100% 股权	执行董事兼总经理	2019-11-26	汽车零部件、塑料制品、压铸产品、模具、五金电器的研发、制造、加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	存续
5	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）	吴继勇持有 5.41%、汪晓飞持有 5.41% 出资比例	执行事务合伙人	2015-6-11	实业投资，投资管理，投资咨询，私募基金管理（不得以公开方式募集资金，不得从事公开募集基金管理业务）（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	存续
6	宁波映辉投资合伙企业（有限合伙）	吴继勇持有 62.48%、汪晓飞持有 0.04% 出资比例	-	2018-5-29	实业投资。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	存续
7	宁波甬强科技有限公司	吴继勇持有 1%	-	2019-12-18	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	存续

注：吴继勇和汪晓飞系夫妻关系。

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

①吴继勇之妻汪晓飞通过卓昌投资间接持有发行人 0.75% 的股权；

②吴继勇及其妻子汪晓飞与发行人实际控制人陆满芬、邱卓雄为好友关系，

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

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

报告期内，发行人向宁波继峰汽车零部件股份有限公司销售金额分别为 1,680.87 万元、1,795.97 万元和 1,456.14 万元，收入占比分别为 15.85%、12.22% 和 8.37%。报告期产品单价及毛利率与同类产品无明显差异，产品销量与最终使用车型奥迪 A4L 产量基本匹配。

报告期内，发行人向浙江中坚科技股份有限公司销售金额分别为 194.56 万元、89.45 万元和 157.74 万元，收入占比分别为 1.84%、0.61%和 0.91%，产品售价公允，对发行人业绩影响较小。

报告期内，发行人向一胜百模具技术（宁波）有限公司、宁波抚特模具科技有限公司以及宁波耀明机械有限公司合计采购额分别为 124.73 万元、178.31 万元和 111.22 万元，采购价格与其他三方产品单价无明显差异，采购占比分别为 3.74%、3.43%和 1.79%，对发行人的成本影响较小。

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

利益安排。

（2）张作峰

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

截至本问询函回复出具日，张作峰控制、投资的企业如下：

序号	企业名称	出资比例	任职	成立时间	经营范围/主营业务	状态
1	上海万舟船务有限公司	张作峰持有 90%、蔡雄文持有 10%股权	执行董事	2002-8-13	从事船舶技术专业领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，商务咨询，货运代理，劳务服务，船舶租赁，国际船舶管理业务，国际船舶运输	存续
2	青阳县协力钙业有限公司	张作峰持有 40%、王华荣持有 25%、董正山持有 25%、齐晓萍持有 10%股权	执行董事	2006-10-30	石灰石深加工、销售	存续
3	安徽海亿对外贸易有限公司	张作峰持有 20%、施金勇持有 70%、张泉清持有 10%股权	监事	2007-9-12	家庭日用品、材料和机械，电子设备、工艺美术品、塑料制品、土特产品批发、收购、零售，进出口贸易；非金属矿销售	存续
4	上海方青非金属矿产品有限公司	张作峰持有 20%、施金勇持有 70%、张泉清持有 10%股权	监事	2011-11-21	方解石、石灰石、白云石、石灰（冶金辅料）批兼零；实业投资；从事货物及技术的进出口业务	存续
5	宁波百盛人力资源服务有限公司	张作峰持有 18%、乐纳新持有 82%股权	监事	2008-8-8	许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动；邮件寄递服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；大数据服务；软件外包服务；信息技术咨询服务；企业管理；餐饮管理；园区管理服务；税务服务；环保咨询服务；财务咨询；市场营销策划；教育咨询服务（不含教育培训活动）；企业形象策划；社会经济咨询服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；安全咨询服务；办公服务；供应链管理；酒店服务；单位后勤管理服务；会议及展览服务；档案整理服务；生产线管理服务；采购代理	存续

					服务；项目策划与公关服务；商务代理代办服务；咨询策划服务；家政服务（以上不含投资咨询）	
6	香港顺达投资有限公司	张作峰持有40%、董正山持有25%、王华荣持有25%、齐晓平持有10%股权	董事	2006-6-6	商业活动	存续
7	香港阳光顺达有限公司	香港顺达有限公司持股 100%	董事	2011-7-14	商业活动	存续
8	青阳海亿矿业化工有限公司	香港阳光顺达有限公司持有 100%股权	董事长	2006-6-20	石灰石、生石灰、轻钙产品加工销售	存续
9	青阳县花园石灰石矿有限责任公司	青阳海亿矿业化工有限公司持有 100%股权	监事	2008-1-28	熔剂用石灰岩露天开采、加工、采购销售	存续

（3）吴继勇、张作峰二人的外汇资金来源情况

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

①吴继勇外汇借款情况

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

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

②张作峰外汇借款情况

根据香港天幸上海浦东发展银行的银行账户进账明细、星源有限历次出资的验资报告和银行进账单，实际控制人银行流水记录，与张作峰及邱卓雄先生的访

谈记录，张作峰通过境外相关主体将借款分次汇入香港天幸的银行账户，具体情况如下：

序号	借款时间	借款金额	对应星源有限实缴出资时间	备注
1	2012 年 6 月	99.98 万美元	2012.6.5 2012.6.28	借款由香港顺达投资有限公司等主体直接汇入香港天幸账户
2	2012 年 9 月	40 万美元	2012.9.24	
3	2013 年 5 月	64.99 万美元	2013.5.14	
合计		204.97 万美元		

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

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

2、邱卓雄借用的外汇资金来源合法合规，邱卓雄向吴继勇、张作峰的借款

的真实合法

如上所述，吴继勇、张作峰拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营之合法所得，并非境内购汇或从境内汇出的外汇。根据《国家外汇管理局关于简化境外投资外汇资金来源审查有关问题的通知》（汇发【2003】43号，已于2009年7月13日失效）的规定，投资主体开展境外投资，需购汇或从境内汇出外汇的，应事前报所辖地外汇分局（外汇管理部）进行外汇资金来源审查。由于上述香港天幸向星源有限出资来源不涉及购汇或从境内汇出外汇，因此，无需办理境外投资资金来源审查。

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

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

就吴继勇、张作峰与发行人实际控制人邱卓雄之间债权债务的形成事项各方均已确认，邱卓雄与吴继勇、张作峰仅存在债权债务关系，该等事项与发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬直接和间接持有的发行人股份权属无涉。除该等披露情

形外，前述外汇资金出借主体与发行人及实际控制人邱卓雄、陆满芬不存在关联关系、委托持股或其他未披露的利益安排，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

3、实际控制人持有的股权历史上不存在代持或未披露的利益安排

2003 年 7 月，实际控制人邱卓雄、陆满芬通过设立香港天幸返程投资星源有限主要系当时地方政府鼓励外资企业投资，可享受优先购买土地等优惠政策。基于上述政策环境，宁波市北仑区一些企业采取外商投资企业的形式开设并经营，企业投资人在境外设立公司并投资其境内经营实体的外汇资金主要来源于朋友的合法外汇借款，如旭升股份（600305）及雪龙集团（603949）等。发行人实际控制人设立香港天幸并投资星源有限符合当时地方政府的投资政策，与当地其他企业的投资方式类似。采取上述投资方式仅为享受当时的地方优惠政策，不存在股份代持的情形。同时就吴继勇、张作峰与发行人实际控制人邱卓雄之间债权债务的形成事项各方均已确认，该等事项与发行人实际控制人邱卓雄、陆满芬直接和间接持有的发行人股份权属无涉，不存在实际控制人代吴继勇、张作峰持有发行人股份的情况。

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

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

发行人补充说明:

1、姚芬、汪晓飞、陆春艳近 5 年简历及其投资或控制的企业情况

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

(1) 姚芬

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

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

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
1	香港腾鑫企业有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 70%、姚芬持有 30% 股权	2002-11-25	商业活动, 投资宁波耀明机械有限公司	存续	不存在
2	宁波耀明机械有限公司	香港腾鑫企业有限公司持有 100% 股权	2002-12-26	汽车及摩托车模具、汽车配件、夹具的设计、制造; 模具修补; 模具材料、塑料制品的生产; 精密机械配件制造加工及相关工艺技术开发和服务	存续	为发行人模具材料供应商, 报告期采购额分别为 23.72 万元、25.96 万元、63.03 万元; 其主营模具钢制

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
						造销售业务，不存在同业竞争情形
3	宁波市北仑区耀明锻造有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 25%、姚芬之子蒋鑫持有 75%股权	2000-11-21	机械锻造加工，模具制造，模具材料的批发、零售	存续	不存在
4	宁波鸿天物业管理有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 60%、姚芬持有 40%股权	2016-1-27	物业管理；房地产经纪；家政服务；停车场服务；集贸市场管理服务；日用百货销售；园林绿化工程施工；林业产品销售；礼品花卉销售；通用设备修理；电气设备修理；专用设备修理；单位后勤管理服务（除依法须经批准的项目外开展经营活动）	存续	不存在
5	宁波鸿通网络科技有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 100%股权	2016-1-26	网络技术、教育科技、计算机信息技术的开发、咨询、服务、转让；计算机软硬件的研发；通信设备的制造、加工、批发、零售、租赁；基站、塔桅、室内分布系统的设计、安装、维护；市政工程的设计、施工；计算机系统集成；教育信息咨询（不含出国留学咨询与中介服务、文化教育培训、职业技能培训）；企业管理咨询；商务信息咨询；市场信息咨询；计算机软硬件、电子产品的批发、零售；计算机租赁；安防监控设备安装	存续	不存在
6	涵德投资	姚芬持有 10%股权	2010-12-22	实业投资	存续	曾为发行人参股 10%企业，2017 年 7 月股权已转让给实际控制人陆满芬，报告期内无资金往来，不存在同业竞争
7	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限	姚芬持有 8.11%出资比例	2015-6-11	实业投资，投资管理，投资咨询，私募基金管理（不得以公开方式募集资金，不得从事公开募集基金管理业务）（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融	存续	不存在

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
	合伙)			资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融业务)		
8	平阳金投股权投资基金合伙企业(有限合伙)	姚芬之夫蒋耀明持有 6.67%出资比例	2016-8-4	私募股权投资	存续	不存在
9	宁波浙信科技有限公司	宁波市北仑区耀明锻造有限公司持有 50%股权	2019-7-25	汽车仪表盘及配件、汽车关键零部件的研发、生产、销售; 建筑、健康科技领域内的技术研发、技术咨询、技术服务、技术转让; 商务信息咨询; 企业管理咨询; 建筑材料的批发、零售; 场地租赁; 房屋租赁; 以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	存续	实际主营业务为厂房出租, 不存在同业竞争, 报告期内无资金往来
10	宁波华天通信设备有限公司	香港腾鑫企业有限公司持有 40%股权	2002-11-14	通信设备及器材、电子元器件及相关塑料制品的制造、加工; 通信线路、设备的安装、调试; 楼宇智能化系统布线安装及软件开发、应用	存续	不存在
11	宁波北仑民创股权投资合伙企业(有限合伙)	姚芬之夫蒋耀明持有 11.64%出资比例	2011-1-4	股权投资及相关咨询服务。(未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融业务)	存续	不存在
12	浙江国懿资产管理有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 49%股权	2013-6-6	资产管理; 投资咨询; 财务咨询。(未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融业务)	存续	不存在
13	宁波裕盛机械有限公司	香港腾鑫企业有限公司持有 25%、宁波耀明机械有限公司持有 25%	2002-12-31	工业输出机及其零配件的生产, 对销售后的产品进行维修服务及自有厂房出租	存续	不存在

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
		股权				
14	宁波金丰股权投资合伙企业（有限合伙）	姚芬之夫蒋耀明持有 9.01% 出资比例	2011-8-8	股权投资及其咨询服务。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	存续	不存在
15	宁波红林点金信息技术有限公司	浙江国懿资产管理有限公司持有 23%、姚芬之夫蒋耀明持有 20% 股权	2015-4-29	计算机软件开发、咨询与技术服务	存续	不存在
16	宁波振兴送变电建设有限公司	姚芬之夫蒋耀明持有 60% 股权	2002-8-27	电力设施承装；机电设备安装（特种设备凭有效许可证经营）；建筑工程施工，建筑机电安装工程施工，输变电工程施工，通讯设备（除无线电发射设备）、有线设备、中央空调的安装；机电设备租赁；变压器租赁，建筑劳务服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目	存续	不存在
17	温州红林创新投资合伙企业（有限合伙）	姚芬之夫蒋耀明持有 50% 出资比例	2019-5-4	私募股权投资。	存续	不存在
18	宁波锦明劳务建筑有限公司	姚芬蒋耀明之子蒋鑫持有 100% 股权	2019-8-8	一般项目：集贸市场管理服务；停车场服务；工程管理服务（除依法须经批准的项目外开展经营活动）。许可项目：建筑劳务分包（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	存续	不存在

（2）汪晓飞

汪晓飞，女，1982 年出生，中国国籍，身份证号为 33020619821021****，

住所为宁波市北仑区黄金海岸 B1****，2015 年以来任宁波市港腾塑业有限公司财务经理，兼任宁波映辉投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人。

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

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

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
7	宁波甬强科技有限公司	汪晓飞之夫吴继勇持有 1%	2019-12-18	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。 许可项目：进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	存续	实际从事服务器高速板材原材料的研发业务 不存在同业竞争和资金往来

(3) 陆春艳

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

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

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
1	宁波科鲁福模具技术有限公司	陆春艳持有 33.33% 股权	2011-7-1	无缝钢管、模具、塑料制品、电动工具、金属制品的制造、加工及技术开发服务；机械、电子、电器产品（国家限制的除外）的制造、加工	存续	为发行人模具材料供应商，报告期内采购额分别为 0 元、58.13 万元、95.16 万元 主营模具钢制造销售，不存在同业竞争
2	宁波图冠精密模具有限公司	陆春艳之夫翁江辉持有 70% 股权	2012-1-4	一般项目：模具制造；模具销售；专业设计服务；汽车零部件研发；有色金属铸造；机械零件、零部件销售；机械零件、零部件加工；金属制品销售；五金产品批发；塑料制品销售；金属材料销	存续	主营模具及压铸业务，但主要销售渠道、客户均与发行人不存在重叠，在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务、商标

序号	企业名称	出资比例	成立时间	经营范围/主营业务	状态	是否存在同业竞争、报告期内是否存在资金往来
				售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理		等方面独立于发行人，且报告期内与发行人无交易或资金往来，不存在同业竞争情形
3	宁波梅山保税港区民筹投资合伙企业（有限合伙）	陆春艳持有 5.41% 出资比例	2015-6-11	实业投资，投资管理，投资咨询，私募基金管理（不得以公开方式募集资金，不得从事公开募集基金管理业务）（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	存续	不存在
4	常州派腾精密模具有限公司	陆春艳持有 15% 出资比例	2018-9-3	精密模具、模具标准件、金属冲压模具的设计、制造与销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	存续	不存在

2、邱卓雄、陆满芬与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员之间不存在关联关系

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

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

姚芬及其丈夫控制的企业宁波耀明机械有限公司为发行人的模具材料供应商，同时与发行人主要供应商存在重合的情况；陆春艳投资的企业宁波科鲁福模具技术有限公司为发行人的模具材料供应商，其丈夫翁江辉控制的企业宁波图冠精密模具有限公司与发行人主要供应商存在重合的情况，具体情况参见本题回复

之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近5年简历.....分析说明是否存在为发行人承担成本、费用的情况。”之“3、发行人与姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间资金、业务往来情况”相关内容。

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

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

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

单位：采购额（万元）、采购单价（万元/吨）

供应商	采购型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购额	采购单价	采购额	采购单价	采购额	采购单价
宁波科鲁福模具技术有限公司	TQ1	5.14	8.67	58.13	8.66	-	-
	SWPH13	72.67	3.19	-	-		
	1.2343	17.35	5.84	-	-		
	合计	95.16	3.61	58.13	8.66		
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	7.70	2.15	12.39	2.17	3.79	1.93
	PH13	-	-	13.57	3.05	19.94	3.09
	SWPH13	55.33	3.23	-	-	-	-
	合计	63.03	3.04	25.96	2.55	23.72	2.82

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

有限公司、宁波耀明机械有限公司整体采购金额较小，合计采购金额占各期采购总额的比例分别为 0.71%、1.67%、2.55%。

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

4、发行人向第三方采购同款模具材料的价格情况

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

单位：万元/吨

供应商	采购型号	报告期平均采购单价①	其他第三方平均采购/报价单价②	单价差异 ③= (①-②) / ②
宁波科鲁福模具技术有限公司	TQ1	8.67	8.72	-0.57%
	SWPH13	3.19	3.36	-5.06%
	1.2343	5.84	6.02	-2.95%
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	2.08	2.12	-1.88%
	PH13	3.07	3.19	-3.77%
	SWPH13	3.23	3.36	-3.87%

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

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

经姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员确认，并比对发行人报告期各期前十大客户、供应商清单（各期前十大汇总销售额占各期营业收入的比例分别为 88.94%、92.57%、86.33%，各期前十大供应商汇总采购额占各期采购总额的比例分别为 84.37%、76.35%、70.91%），姚芬及其丈夫蒋耀明控制的企业宁波耀明机械有限公司，汪晓飞及其丈夫吴继勇控制的企业宁波市港腾塑业有限公司以及陆春艳及其丈夫翁江辉控制的企业宁波图冠精密模具有限公司与发行人报告期主要客户、供应商存在重合的情况，具体情况如下：

（1）主要重合的客户

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

报告期内，公司向上述客户的销售情况如下：

单位：万元（销售额）；%（占比）

序号	主要重合的客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
1	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	1,456.14	8.37	1,795.97	12.22	1,680.87	15.85
2	浙江中坚科技股份有限公司	142.09	0.82	89.45	0.61	194.56	1.84

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

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

序号	客户名称	报告期产品平均单价（元/件）	报告期产品平均毛利率
1	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	51.32	43.06%
2	廊坊德通汽车电子科技有限公司	51.89	44.24%

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

（2）主要重合的供应商

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

序号	主要重合的客户	与发行人合作背景	具有相同客户的的企业名称
1	一胜百模具技术（宁波）有限公司	发行人自 2006 年起与该供应商合作并向其采购模具材料及外协模	宁波市港腾塑业有限公司、宁波图冠精密模具有限公司

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

注：宁波抚特模具科技有限公司曾用名名为宁波抚特模具钢有限公司。

报告期内，公司向上述供应商的采购金额及占当期采购总额的比例情况如下：

单位：万元（采购额）；%（占比）

序号	主要重合的客户	采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
1	一胜百模具技术（宁波）有限公司	模具材料、热处理	41.04	0.66	83.24	1.60	39.39	1.18
2	宁波抚特模具科技有限公司	模具材料	7.15	0.12	69.11	1.33	61.62	1.85
3	宁波耀明机械有限公司	模具材料	63.03	1.02	25.96	0.50	23.72	0.71
合计			111.22	1.79	178.31	3.43	124.73	3.74

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

单位：万元/吨

供应商	采购具体内容	报告期平均采购单价①	第三方采购/报价单价②	单价差异 ③=（①-②）/②
一胜百模具技术（宁波）有限公司	Diver	9.50	9.47	0.32%
	模具热处理	1.72	1.72	-0.31%
宁波抚特模具科技有限公司	PH13	3.10	3.19	-2.82%
	SWPH13	3.10	3.36	-7.74%
	H13 模具钢	2.24	2.12	5.66%
宁波耀明机械有限公司	H13 电渣/圆钢、模具钢	2.12	2.12	-
	PH13	3.07	3.19	-3.76%
	SWPH13	3.23	3.36	-3.87%

一胜百模具技术（宁波）有限公司和宁波抚特模具科技有限公司均地处宁波

市，为周边主营模具业务的企业提供模具材料和热处理加工服务。各公司均独立向上述供应商采购各自所需的产品及服务，符合各企业的生产经营需求。根据与上述供应商的访谈确认，其向发行人销售的产品及服务均以市场价格定价，价格公允，不存在发行人通过其他补偿利益的方式要求供应商调低产品销售价格的情形。

综上，发行人报告期内向与姚芬、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业之间采购的模具材料定价符合商业逻辑，且不显著高于或低于同期第三方平均价格水平，定价合理、公允；姚芬、汪晓飞、陆春艳及其密切关系人员投资或控制的企业与发行人报告期存在相同的客户、供应商，但发行人与相同客户、供应商的交易均系正常的业务往来，销售/采购价格公允，不存在上述企业为发行人承担成本、费用、输送利益或存在其他特殊利益安排的情形。

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

发行人补充说明：

1、卓昌投资各合伙人近 5 年简历，投资、控制的企业情况

序号	合伙人姓名	近 5 年简历	投资、控制的企业情况				
			企业名称	股权结构	成立时间	经营范围/主营业务	是否存在同业竞争、报告期是否存在资金往来
1	姚辉	任宁波康鑫机械有限公司董事，兼任卓昌投资执行事务合伙人、浙江康兴新能源科技有限公司监事	宁波康鑫机械有限公司	康兴国际（香港）企业有限公司持有 100% 股权	2003-2-25	采用比例、伺服液压技术，从事模具专用设备、自动化机械设备及精密型腔压铸模的制造；机械自动化技术开发服务；粉碎机及粉体加工；石墨制品制造与加工	不存在
			康兴国际（香港）企业有限公司	姚辉之夫康健洪持有 75%、姚辉持有 25% 股权	2002-12-27	投资宁波康鑫机械有限公司	不存在
			浙江康兴新能源科技有限公司	姚辉之夫康健洪持有 90%、姚	2015-6-17	新能源技术的研发；新型高分子材料、超细粉体、石墨产品的	不存在

序号	合伙人姓名	近 5 年 简历	投资、控制的企业情况				
			企业名称	股权结构	成立时间	经营范围/主营业务	是否存在同 业竞争、报 告期是否存 在资金往来
			司	辉持有 10%股权		研发、生产、销售； 自动化机械设备的 研发、制造、销售、 技术服务	
2	姚芬	详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历.....承担成本、费用的情况”相关内容					
3	汪晓飞	详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历.....承担成本、费用的情况”相关内容					
4	金海芬	历任四季香港投资有限公司董事,海伦钢琴股份有限公司副总经理、董事	永盟国际有限公司	金海芬持有 100%股权	2002-6-16	项目投资	不存在
			四季香港投资有限公司	永盟国际有限公司持有 100%股权	2007-11-20	项目投资	不存在
			海伦钢琴股份有限公司	上市公司	2001-6-15	钢琴的研发、制造、销售与服务, 艺术教育培训产业以及电商业等	不存在
5	於智伟	历任浙江东鹰装饰工程有限公司总经理、执行董事	浙江东鹰装饰工程有限公司	於智伟持有 97%、陈胜芬持有 3%股权	1998-2-17	建筑装修装饰工程、机电设备安装工程、建筑智能化工程、建筑幕墙工程、房屋建筑工程、市政工程、园林绿化工程、节能环保工程的施工; 建筑装饰工程设计; 室内外灯光工程的设计、施工; 新能源的技术开发; 标识标牌的设计、安装、制作(制作另设分支机构经营); 文化活动策划、企业形象策划、展览展示、广告的服务; 公共交通设施的安、维修; 机电设备、智能化设备、办公用品、工艺品、建筑装潢材料、五金的批发、零售	不存在
6	陆春艳	详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历.....承担成本、费用的情况”相关回复					
7	王世杰	自由职业	-	-	-	-	不存在

序号	合伙人姓名	近 5 年 简历	投资、控制的企业情况				
			企业名称	股权结构	成立时间	经营范围/主营业务	是否存在同业竞争、报告期是否存在资金往来
8	贺雪莲	任宁波市北仑区大碶凯宇理发店经理	宁波市北仑区大碶凯宇理发店	经营者	2014-4-18	理发服务	不存在
9	徐行国	任宁波水上貂渔具有限公司执行董事兼总经理	宁波水上貂渔具有限公司	徐行国持有 55%、黄英儿持有 40%、梅颖燕持有 5% 股权	2010-12-20	渔具、体育用品、服装的制造、加工；体育用品、服装、渔具、化工原料及产品的批发、零售；自营和代理各类货物和技术的进出口业务	不存在
10	王琼	任海伦钢琴股份有限公司财务经理	-	-	-	-	不存在

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

报告期内卓昌投资的出资合伙人中，陆春艳投资持股 33.33%并担任监事的宁波科鲁福模具技术有限公司，姚芬、蒋耀明夫妻控制的宁波耀明机械有限公司与发行人存在少量资金、业务往来情况。详见本题回复之“（二）结合姚芬、汪晓飞、陆春艳的近 5 年简历……是否存在为发行人承担成本、费用的情况。”之“1、姚芬、汪晓飞、陆春艳近 5 年简历及其投资或控制的企业情况”相关内容。

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

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

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

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

2、查阅外汇出资借款各方签署的《借款情况确认书》，向外汇出资借款当事人访谈借款相关情况及是否涉及发行人股份情况；

3、查阅外汇管理相关法规，走访国家外汇管理局北仑分局并访谈相关部门负责人；

4、获取外汇主管部门关于发行人报告期内外汇管理的合规证明，查询国家外汇管理局官网核查邱卓雄、陆满芬及发行人是否存在因违反国家外汇管理相关法律、法规、规章、规范性文件而受到行政处罚的记录；

5、查阅香港天幸银行对账单、部分记账凭证、星源有限历次验资报告、出资凭证，确认星源有限历次出资的资金来源；

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

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

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

9、访谈卓昌投资合伙人姚芬、汪晓飞、陆春艳，了解其对外投资、控制企业主营业务情况，核查上述企业是否与发行人及其客户、供应商存在业务资金往来、是否为发行人承担成本、费用、输送利益或存在其他特殊利益安排的情形等；

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

11、查阅卓昌投资各合伙人提供的调查问卷和访谈笔录；

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

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、吴继勇、张作峰拆借给邱卓雄的外汇资金来源于相关主体境外经营之合法所得，邱卓雄向吴继勇、张作峰借款真实、合法，发行人实际控制人持有的股权历史上不存在代持或未披露的利益安排；

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

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

4.关于客户及收入

首轮问询回复显示：

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

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

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

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

请发行人：

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

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

（3）结合发行人报告期客户结构及产品结构具体变化、毛利率变动情况等，

补充说明 2019 年度净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性；报告期营业收入和净利润变化趋势与同行业可比公司是否一致。

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

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

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

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

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

发行人补充披露及说明：

1、发行人未进入终端汽车厂商合格供应商名录

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

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

2、发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因

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

（1）公司模具产品具有非标准化特性，订单式协议更贴合市场

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

（2）公司客户自身商业模式更习惯以商业订单而非长期合同的方式开展合作

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

公司虽未与 JAC、安波福、Toro、Atlant 等客户签订长期框架协议，但公司与上述客户均合作稳定：其中公司自 2007 年开始与 Toro 开展合作，自 2012 年起与 Atlant 开展合作，合作期间产品质量均符合客户要求，合作关系保持稳定；安波福及 JAC 系公司报告期内新开发的客户，其为全球知名整车厂商的一级汽车零部件供应商，对于供应商选取具有较高标准和粘性，公司凭借自身在铝合金、镁合金方面的压铸技术储备、一体化的生产能力以及快速响应的服务优势成功进

入安波福及 JAC 的合格供应商名录，并为其提供相关产品，自接洽以来保持良好的合作关系。综上，公司未与部分海外客户签署长期合作协议不影响公司与相关客户合作的稳定性以及公司业务持续发展。

3、发行人未来客户稳定性不存在重大不确定性

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

（1）公司具有突出的技术研发优势

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

（2）公司客户粘性较高

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

（3）公司持续为主要客户开发新产品

公司在合作过程中凭借突出的研发能力赢得客户的信任，持续为主要客户开发新产品，进一步加强了双方的合作基础，也将为公司带来未来的潜在收益。因此，凭借开发过程中积累的先发技术优势和双方深入的合作关系，公司目前与客户合作开发的新产品有望在未来给公司带来持续的新增订单，形成持续的收入。

截至本问询函回复出具日，公司为主要客户 Sea Link、JAC、马勒、安波福开发的新产品共计 29 个，这些产品预期未来将成为公司与客户合作生产的新产品，为公司带来未来的收益。

综上，公司与主要客户的业务合作较为稳定，未来客户稳定性不存在重大不确定性。

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

发行人补充说明：

1、赛联昆山

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

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

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

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

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
镁合金产品	5,487.34	82.57%	6,144.82	85.32%	4,629.59	87.84%
铝合金产品	1,158.41	17.43%	1,057.29	14.68%	641.10	12.16%
压铸产品合计	6,645.75	100.00%	7,202.11	100.00%	5,270.69	100.00%

注：2019 年度铝合金产品收入包含受托加工产品收入。

公司报告期对 Sea Link 压铸件产品销售收入中镁合金业务收入总占比为 85.24%，铝合金压铸业务占比较小；

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

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

虽然 Sea Link 子公司赛联昆山对发行人现有产品和业务无影响，但基于其具备铝合金汽车车灯散热支架的生产能力，可能对公司未来通过 Sea Link 取得新的铝合金项目形成竞争和不利影响。公司向 Sea Link 销售的主要产品为镁合金压铸件，铝合金压铸件收入较小。报告期内，公司向 Sea Link 销售的铝合金产品占收入的比例分别为 6.05%、7.19%和 6.66%，对公司业务的稳定性及未来持续经营影响较小。

2、赛联上海

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

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

存在而受到影响。

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

发行人补充说明：

1、2019 年度净利润增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因及合理性

公司 2019 年较 2018 年利润表主要项目比较情况如下：

单位：万元

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

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

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

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

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

铝合金压铸件 2019 年毛利率较 2018 年上升 7.01 个百分点，主要系（1）公

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

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

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

2、报告期营业收入和净利润变化趋势与同行业可比公司比较分析

（1）报告期营业收入变化趋势与同行业可比公司对比情况

单位：万元

可比公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例	营业收入
万丰奥威	-	-	1,078,773.45	-1.97%	1,100,506.97
宜安科技	-	-	102,508.42	3.98%	98,580.38
云海金属	-	-	557,205.83	9.23%	510,105.24
旭升股份	162,750.27	48.33%	109,719.86	0.15%	109,559.41
爱柯迪	259,050.46	-1.38%	262,665.11	4.75%	250,746.72
可比公司平均	210,900.37	-50.04%	422,174.53	2.00%	413,899.74
公司	17,398.49	18.36%	14,699.23	38.64%	10,602.55

注：可比上市公司万丰奥威、宜安科技和云海金属尚未披露 2020 年度报告。

根据上表所示，2019 年营业收入较 2018 年上升趋势与可比公司平均值变动趋势一致。2020 年公司与旭升股份营业收入变动趋势一致。

(2) 报告期净利润变化趋势与同行业可比公司对比情况

单位：万元

可比公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	净利润	变动比例	净利润	变动比例	净利润
万丰奥威	-	-	81,132.35	-19.12%	100,316.10
宜安科技	-	-	8,453.51	113.36%	3,962.04
云海金属	-	-	91,101.85	177.26%	32,857.57
旭升股份	33,277.41	61.08%	20,659.11	-29.66%	29,371.74
爱柯迪	43,761.48	-3.20%	45,208.20	-4.76%	47,465.84
可比公司平均	38,519.45	-21.88%	49,311.01	15.23%	42,794.66
公司	6,019.92	22.39%	4,918.83	60.21%	3,070.22

注：可比上市公司万丰奥威、宜安科技和云海金属尚未披露 2020 年度报告。

根据上表所示，2019 年净利润较 2018 年上升，与可比公司平均值变动趋势一致。2020 年公司与旭升股份净利润变动趋势一致。

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

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

发行人补充披露：

1、疫情对发行人经营业绩的影响

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

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

于公司境内业务市场开拓，2020 年 1-9 月公司境内业务亦快速增长。

2、主要出口国的贸易政策变化对发行人经营业绩的影响

2018 年以来，公司出口至美国的产品陆续被纳入加征关税清单，美国客户相关采购成本有所增长，双方通过沟通协调后，公司部分销往美国产品价格有所降低。由于美国加征关税的影响，导致公司部分销往美国的产品降价，对 2018 年度、2019 年度、2020 年度销售收入影响金额分别为-41.59 万元、-335.81 万元和-333.08 万元；净利润影响金额分别为-35.35 万元、-285.44 万元和-283.11 万元；对公司主要财务指标影响较小。

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

3、公司 2020 年 1-9 月经营情况

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

单位：万元

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

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

4、2020 年全年业绩预计情况

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

较上年增长 17.93%，扣除非经常性损益后的净利润约为 5,500 万元，较上年增长约 17.86%。

经审计，2020 年度公司营业收入为 17,398.49 万元，较上年增长 18.36%，净利润为 6,019.92 万元，较上年增长 22.39%，扣除非经常性损益后的净利润约为 5,536.46 万元，较上年增长约 18.64%。

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

发行人补充说明：

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

报告期内，发行人各类模具收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
商品模具	492.32	877.07	769.70
自用模具	778.50	350.41	281.73
软模	603.98	155.32	-
合计	1,874.80	1,382.79	1,051.42

报告期内，发行人各类模具收入确认时点及依据如下：

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

分类	区域	计量方法	收入确认时点	依据
		确认模具收入。		

(1) 商品模具收入确认时点与相关的收入确认依据匹配情况

报告期主要商品模具收入确认时间、模具签收时点/出口时点情况如下：

客户	模具	收入 金额 (万元)	收入确认时间	签收/出口时间	收入确认依据
2020 年度					
赛联压铸 (昆山) 有限公司	H61P 散热片 A 款、B 款、C 款、D 款 (左手件+右手件)	95.00	2020 年 4 月	2020 年 4 月	客户签收单
	KL 压铸模	14.16	2020 年 4 月	2020 年 4 月	
	G01 压铸模	14.16	2020 年 5 月	2020 年 5 月	
	G2X 压铸模	14.16	2020 年 5 月	2020 年 5 月	
	其他	48.90	2020 年 4 月/5 月/9 月	2020 年 4 月/5 月/9 月	
ATLANT METAL LLC	500 双穴暖气片	91.34	2020 年 1 月	2020 年 1 月	出口报关单
	VLD 一穴暖气片	29.51	2020 年 1 月	2020 年 1 月	
	门把手手柄及内嵌	23.36	2020 年 4 月	2020 年 4 月	
	盖子模具	31.37	2020 年 7 月	2020 年 7 月	
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	离合器盖商品模	43.37	2020 年 2 月/11 月	2020 年 2 月/11 月	客户签收单
	油底壳	23.45	2020 年 5 月	2020 年 5 月	
	屏幕罩	17.70	2020 年 11 月	2020 年 11 月	
	其他	13.80	2020 年 1 月/6 月	2020 年 1 月/6 月	
小计		460.28	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		93.49%	-	-	-
2019 年度					
ATLANT METAL LLC	双穴暖气片	150.72	2019 年 5 月	2019 年 5 月	出口报关单
	双穴暖气片	196.2	2019 年 9 月	2019 年 9 月	
	双穴暖气片	183.81	2019 年 10 月	2019 年 10 月	
Doiter S. De R.L. De C.V	齿轮箱盖、点火罩	91.39	2019 年 7 月	2019 年 7 月	出口报关单
	墨西哥 21802 箱体	61.65	2019 年 11 月	2019 年 11 月	
	其他	28.81	2019 年 7 月	2019 年 7 月	

客户	模具	收入 金额 (万元)	收入确认时间	签收/出口时间	收入确认依据
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	镁合金轮毂	23.71	2019 年 1 月	2019 年 1 月	客户签收单
	前支架商品模	51.33	2019 年 10 月	2019 年 10 月	
小计		787.62	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		89.80%	-	-	-
2018 年度					
ATLANT METAL LLC	500 双穴暖气片	136.02	2018 年 5 月	2018 年 5 月	出口报关单
	500 双穴暖气片	82.40	2018 年 6 月	2018 年 6 月	
	500 双穴暖气片	44.39	2018 年 8 月	2018 年 8 月	
Doiter S. De R.L. De C.V	叶轮	49.65	2018 年 10 月	2018 年 10 月	出口报关单
	叶轮	49.30	2018 年 12 月	2018 年 12 月	
	其他	25.59	2018 年 10 月/12 月	2018 年 10 月/12 月	
赛联压铸 (昆山) 有限公司	HB18 反射镜	19.66	2018 年 4 月	2018 年 4 月	客户签收单
	P558 高配高光散 热架	29.37	2018 年 5 月	2018 年 5 月	
	KL 散热架	9.83	2018 年 6 月	2018 年 6 月	
	G01、KL 散热架	28.50	2018 年 9 月	2018 年 9 月	
永康市豪 迈工具 有限公司	9086 底座、头壳、 圆盘	39.89	2018 年 7 月	2018 年 7 月	客户签收单
	9083 底座、头壳	22.88	2018 年 10 月	2018 年 10 月	
	105C 头壳	13.48	2018 年 12 月	2018 年 12 月	
威海万丰 镁业科技 发展有限 公司	电机盖、曲轴箱盖	24.66	2018 年 12 月	2018 年 12 月	客户签收单
	基架、底座复制模 具型腔及滑块	17.09	2018 年 7 月	2018 年 7 月	
小计		592.71	-	-	-
占当期商品模具收入的比例		77.01%	-	-	-

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

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

报告期公司主要自用模具收入确认时间、对应产品量产时间如下：

客户	收入金额 (万元)	应用品牌/ 车型	产品类型	模具收入确 认时间	对应产品 量产时间
2020 年度					
APTIV SERVICES POLAND S.A.	286.31	BWM	汽车自动驾 驶模组零件 部	2020 年 3 月 /9 月/12 月	2020 年 3 月 /9 月/12 月
廊坊华安汽车装备有限 公司	110.00	奥迪 Etron/Q5L	汽车中控台 零部件	2020 年 11 月	2020 年 11 月
Technical Engineering Sales	108.38	福特野马 (纯电动)	汽车中控台 零部件	2020 年 8 月	2020 年 8 月
延锋伟世通汽车电子有 限公司	16.68	捷豹 I-PACE	汽车显示系 统零部件	2020 年 12 月	2020 年 12 月
浙江哈鹰智能科技有限 公司	46.90	哈鹰 H10	电动自行车 结构件	2020 年 11 月	2020 年 11 月
BOS AUTOMOTIVE PRODUCTS IRAPUATO SA DE CV	57.61	奥迪 Q5	汽车座椅扶 手结构件	2020 年 1 月	2020 年 1 月
华域视觉科技（上海） 有限公司	102.86	别克 GL8	汽车车灯散 热支架	2020 年 1 月	2020 年 1 月
2019 年度					
马勒电驱动（太仓）有 限公司	124.24	闪电	电动自行车 功能件	2019 年 3 月	2019 年 3 月
艾沃克科技股份有限公 司	106.19	艾沃克	电动自行车 功能件	2019 年 12 月	2019 年 12 月
上海热像科技股份有限 公司	55.00	-	工业用相机 零部件	2019 年 12 月	2019 年 12 月
华域视觉科技（上海） 有限公司	43.63	凯迪拉克 ATS	汽车车灯散 热支架	2019 年 11 月	2019 年 11 月
2018 年度					
宁波弘讯科技股份有限 公司	76.10	-	新能源汽车 控制器	2018 年 7 月	2018 年 7 月
华域视觉科技（上海） 有限公司	71.37	别克 K226 新能源	汽车车灯散 热支架	2018 年 10 月	2018 年 10 月
		上海大众帕 萨特		2018 年 10 月	2018 年 10 月
		广汽传祺		2018 年 10 月	2018 年 10 月
		长安 V302		2018 年 9 月	2018 年 9 月
宁波继峰汽车零部件股 份有限公司	50.00	奥迪 A4L	汽车座椅扶 手结构件	2018 年 2 月	2018 年 2 月

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

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

单位：副（模具销量）；万元（收入）；个（新产品数量）

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自用模具销售数量	22	15	20
其中：复制模具数量	-	1	3
新产品模具数量	22	14	17
自用模具销售收入	778.50	350.41	281.73
新产品量产数	29	38	22
当期新产品收入	1,980.46	1,461.28	252.00

注：1、复制模对应的产品系老产品；

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

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

4、当期新产品收入系当年量产产品在当年的收入金额。

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

（3）软模收入确认时点与相关的收入确认依据匹配情况

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

客户	收入金额 (万元)	对应的产品名称	收入确认 时间	硬模定点 时间	目前硬模产 品开发阶段
2020 年度					
Ujet Manufacturing S.a r.	491.38	电动自行车 结构件	2020 年 8 月	创新产品，未来市场具有一定不确定性，目前阶段未向发行人下达硬模订单，经过双方确认，软模对应权利义务已履行完毕，故在 2020 年 8 月确认软模收入	
延锋伟世通 汽车电子有 限公司	50.00	汽车显示系统零 部件	2020 年 9 月	2020 年 9 月	送样阶段
宁波均联智 行科技有限 公司	41.90	汽车多媒体控制 系统结构件	2020 年 5 月	2020 年 5 月	送样阶段
2019 年度					

客户	收入金额 (万元)	对应的产品名称	收入确认 时间	硬模定点 时间	目前硬模产 品开发阶段
APTIV SERVICES POLAND S.A.	78.34	汽车自动驾驶模 组零部件	2019 年 12 月	2019 年 12 月	送样阶段
Grammer AG	76.97	汽车座椅扶手结 构件	2019 年 12 月	2019 年 12 月	送样阶段

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

2、模具成本归集、分配及结转情况

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

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

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

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

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

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

发行人补充说明：

公司无法获取产品应用车型的生命周期，但客户在新项目报价前会向公司提供公司产品的预计生命周期，具体情况如下：

项目	产品	量产开始时间（年）	量产结束时间（年）
克莱斯勒 Dodge Charger	车灯散热 支架	2014	2023
福特 Explorer/F250		2018	2023

项目	产品	量产开始时间（年）	量产结束时间（年）
特斯拉 Model X/S		2015	2022
吉姆西 Yukon		2019	2025
凯迪拉克 ATS		2018	2024
广汽传祺		2018	2023
讴歌 TLX		2017	2020
林肯 Continental		2015	2022
别克 GL8		2020	注
奥迪 A4L	汽车座椅扶手结构件	2016	长期
奥迪 Q5		2019	长期
日产 Titan	脚踏板骨架	2019	2024
宝马	自动驾驶模组零部件	2019	2028
雪铁龙	扬声器壳体	2013	2028

注：1、上表中量产开始和结束时间系新项目报价时客户提供，量产开始时间与该项目实际的量产时间可能存在差异；受新冠疫情及客户前期备货较多影响，林肯 Continental 生命周期虽然未结束，但 2020 年无新订单；

2、客户未提供别克 GL8 产品的预计结束量产时间。

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

2、车型生命周期对公司收入稳定性的具体影响

公司主要产品中，2021 年以前量产结束的项目为讴歌 TLX 相关产品于 2020 年实现的收入合计 25.87 万元，仅占 2020 年营业收入的 0.15%，其他主要产品预计量产结束时间均在 2022 年以后，其中量产结束时间在 2022 年、2023 年以及 2024 年至长期的主要产品，在 2020 年度的收入分别为 1,994.33 万元、5,488.80 万元和 6,156.51 万元，占 2020 年度营业收入的比例分别为 11.46%、31.55%和

35.39%。

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

除目前已经量产产品外，近三年各年末，发行人的在研产品数量分别为 41 个、45 个和 71 个，截至本问询函回复出具日，发行人在研产品共计 64 个；2020 年四季度，公司共有 6 款产品进入量产阶段，同时根据客户的预示产量，预计有 46 款、12 款新产品将陆续于 2021 年、2022 年量产，可为公司未来几年带来稳定的收入。

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

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

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

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

3、访谈公司核心技术人员，了解公司的核心技术及竞争优势；

4、获取公司在研产品清单，统计主要客户在研产品的数量、预计未来释放的收入；

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

17、通过对收入确认及成本结转执行截止测试，检查是否存在收入及成本费用跨期的情形；

18、了解发行人产品主要车型生命周期情况，并分析其对发行人收入稳定性

的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人未直接进入终端汽车厂商合格供应商名录；发行人未与其他主要客户签署长期合作协议的原因包括模具产品的定制化特点以及供应商的管理模式，原因具备业务合理性，未签署长期合作协议的主要客户与发行人的业务合作较为稳定；

2、发行人与 Sea Link 之间业务的稳定性不会因为赛联昆山和赛联上海的存在而受到影响，赛联上海从事车灯零部件相关的注塑业务和喷漆、组装、测试等再加工业务，与发行人主营业务不同，对发行人向 Sealink 销售的产品不存在替代性；赛联昆山从事铝合金汽车车灯散热支架可能对公司未来从 Sea Link 取得新的铝合金项目形成竞争和不利影响，但报告期内公司向 Sea Link 销售的铝合金产品收入占比分别为 6.05%、7.19%和 6.66%，因此对公司业务的稳定性及未来持续经营影响较小；

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

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

5、发行人各类模具收入确认时点与依据符合收入确认政策的规定，各类模具收入变动趋势与量产时点、验收时点、获取硬模订单时点相匹配，模具收入及成本费用确认不存在跨期确认收入或成本费用的情形；

6.关于毛利率

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

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

请发行人：

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

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

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

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

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

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

发行人补充披露及说明：

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

(1) Sea Link

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

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
镁合金压铸件	毛利率	57.51%	55.64%	61.18%
	毛利率变动比例	1.87%	-5.54%	-
铝合金压铸件	毛利率	41.16%	52.59%	48.46%
	毛利率变动比例	-11.43%	4.13%	-

镁合金压铸件产品毛利率变动分析

2019 年毛利率较 2018 年下降 5.54 个百分点，主要系产品结构变动影响，镁合金压铸件中平均毛利率较低为 46.57%的新开发 Explorer 项目产品收入占比从 2018 年的 3.74%上升到 2019 年的 48.11%，导致镁合金压铸件产品整体毛利率下降；2020 年毛利率较 2019 年变动不大，较为稳定。

铝合金压铸件产品毛利率变动分析

铝合金压铸件产品毛利率变动主要系产品结构变动影响导致。2019 年毛利率较 2018 年上升 4.13 个百分点，主要系铝合金压铸件中平均毛利率较高为 54.32%的新开发 Explorer/F250 项目产品收入占比从 2018 年的 4.90%上升到 2019 年的 40.24%，导致铝合金压铸件产品整体毛利率上升。2020 年毛利率较 2019 年下降 11.43 个百分点，主要系铝合金压铸件中平均毛利率较低为 36.70%的新开发吉姆西 Yukon 项目产品收入占比从 2019 年的 3.50%上升到 2020 年的 57.46%，

导致铝合金压铸件产品整体毛利率下降较多。

(2) 宁波继峰汽车零部件股份有限公司

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

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	49.24%	40.28%	40.66%
毛利率变动比例	8.96%	-0.38%	-

2018-2019 年度，公司向继峰股份销售的产品毛利率较为平稳；2020 年毛利率较 2019 年上升 8.96%，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 59.97%，而 2020 年镁合金平均采购单价较上年下降 13.26% 导致。

(3) 马勒电驱动（太仓）有限公司

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

项目	2020 年度	2019 年度
毛利率	65.68%	61.47%
毛利率变动比例	4.21%	-

2020 年公司向马勒销售的产品毛利率较 2019 年上升 4.21% 主要系 2020 年镁合金平均采购单价较 2019 年下降 13.26%。该产品形位公差及表面处理要求较高，生产难度大，毛利率较高。

(4) JAC Products, Inc

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

项目	2020 年度	2019 年度
毛利率	37.73%	36.61%
毛利率变动比例	1.12%	-

2020 年较 2019 年毛利率变动不大，较为平稳。

(5) Aptiv Services Poland S.A.

公司主要为客户安波福研发汽车自动驾驶模组零部件模具并向其销售对应的汽车自动驾驶模组零部件样品或量产件。2019 年度、2020 年度，公司向其销售的产品毛利率变动情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度
镁合金压铸件	毛利率	97.35%	85.62%
	毛利率变动比例	11.73%	-
铝合金压铸件	毛利率	65.42%	81.42%
	毛利率变动比例	-16.00%	-

报告期内，公司销售给客户安波福的产品主要以铝合金压铸件为主，其 2020 年毛利率较 2019 年下降 16.00%主要系其中一款产品自 2020 年进入量产期，量产件毛利率低于样品件，而该产品的收入占比由 2019 年的 5.94%上升到 2020 年的 24.49%，拉低了毛利率。公司销售安波福的镁合金压铸产品均系样品件，收入额较小，产品毛利率较高。

(6) The Toro Company

公司销售给客户 Toro 公司的产品为园林机械零配件，主要以铝合金压铸件产品为主。报告期内，产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	62.14%	56.98%	55.93%
毛利率变动比例	5.16%	1.05%	-

2019 年较 2018 年毛利率相对稳定，变动不大；2020 年较 2019 年毛利率上升 5.16%，主要系大于 100 元/件的产品中毛利率较低为 52.90%的铰子产品收入占比减少 17.26%，使得毛利率上升 8.87%。

(7) Sanshin (Malaysia) Sdn. Bhd

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

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	55.53%	50.82%	34.66%
毛利率变动比例	4.71%	16.15%	-

报告期内，产品毛利率存在波动主要受产品结构影响：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。P9 扬声器壳体毛利率较高，2019 年、2020 年分别为 54.71%、55.53%，随着收入占比由 2019 年的 82.06%提升到 2020 年的 100.00%，导致产品平均毛利率上涨。

（8）华域视觉科技（上海）有限公司

公司销售给华域视觉的产品为汽车车灯散热支架，包括镁合金、铝合金压铸件产品。报告期内，产品毛利率变动情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
镁合金压铸件	毛利率	49.42%	44.51%	36.61%
	毛利率变动比例	4.92%	7.90%	-
铝合金压铸件	毛利率	21.84%	6.86%	20.00%
	毛利率变动比例	14.98%	-13.14%	-

2019 年镁合金压铸件毛利率同比增长 7.90%主要系 2018 年进入量产期的新品别克 K226 新能源车灯散热支架随着工艺熟练，单位成本下降 14.73%；2020 年镁合金毛利率同比增长 4.92%主要系毛利率较高的新品别克 GL8 车灯散热支架收入占比大幅增长 93.77%。铝合金压铸件 2018 年、2020 年毛利率基本平稳，2019 年毛利率较低主要系当期毛利率较低的新品大众 Passat 车灯散热支架收入占比增加 41.15%，2020 年该产品收入占比下降 27.55%。

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

报告期各期前五大客户中公司销售给 sealink 与华域视觉的产品均为汽车车灯散热支架，分镁合金、铝合金压铸件产品毛利率差异情况如下：

客户	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Sea Link	镁合金压铸件 毛利率	57.51%	55.64%	61.18%
华域视觉		49.42%	44.51%	36.61%
Sea Link	铝合金压铸件 毛利率	41.16%	52.59%	48.46%
华域视觉		21.84%	6.86%	20.00%

客户 sealink 为境外客户，境外市场竞争环境相对宽松，报价较高，毛利率较高；客户华域视觉为境内客户，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。镁合金压铸件因处于从导入期向成长期过渡的发展阶段且开发难度相对较大，故毛利率较铝合金压铸件高。

除上述情况外，公司销售给前五大客户的产品均为不同类型产品，不具有可比性。

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

发行人补充披露及说明：

1、主要产品对应下游终端车型的毛利率及单位毛利额情况

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

单位：元/件

产品类型	终端用户	车型	2020 年毛利率	2020 年单位毛利额	2019 年毛利率	2019 年单位毛利额	2018 年毛利率	2018 年单位毛利额
汽车车灯散热支架	克莱斯勒	Dodge Charger	61.95%	9.02	63.28%	10.84	61.70%	10.46
	福特	Explorer	50.77%	27.31	46.53%	26.26	30.28%	16.98
	特斯拉	Model X/S	66.38%	14.36	64.34%	16.17	62.51%	13.95
	别克	GL8	47.85%	7.97				
汽车座椅扶手结构件	奥迪	A4L	48.55%	24.81	39.97%	20.47	40.66%	21.01
其他			59.09%	31.47	45.81%	15.13	42.88%	8.77
总计			55.34%	17.34	52.00%	17.98	55.71%	14.21

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

单位：元/件

产品类型	终端用户	车型	2020 年毛利率	2020 年单位毛利额	2019 年毛利率	2019 年单位毛利额	2018 年毛利率	2018 年单位毛利额
汽车车灯结	吉姆西	Yukon	36.70%	14.88	28.47%	11.77	-	-

产品类型	终端用户	车型	2020 年 毛利率	2020 年单位 毛利额	2019 年 毛利率	2019 年单位 毛利额	2018 年 毛利率	2018 年单位 毛利额
构件	福特	Explorer/ F250	47.15%	13.92	58.95%	19.99	39.25%	10.84
	讴歌	TLX	64.84%	31.06	55.22%	26.05	60.80%	27.38
	林肯	Continental	-	-	46.54%	12.74	46.39%	13.42
	凯迪拉克	ATS	25.47%	2.06	13.10%	1.09	-	-
	广汽	传祺	61.90%	17.73	61.12%	18.19	56.48%	16.09
汽车脚踏板 骨架	日产	Titan	36.21%	257.45	36.61%	335.24	-	-
自动驾驶模 组零部件	宝马		64.58%	11.67	81.42%	35.55	72.06%	130.58
扬声器壳体	雪铁龙		55.53%	17.51	50.82%	16.36	34.66%	10.96
其他			42.55%	4.45	37.31%	2.06	30.71%	1.52
总计			44.16%	10.30	51.57%	7.50	43.66%	5.31

2、同行业可比公司主要产品下游终端汽车品牌情况

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

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

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

旭升股份主要产品为铝合金精密压铸件，其中一半以上应用于特斯拉产品，主要车型包括 Model S、Model X、Model 3，2019 年以来，由于汽车类收入中 Model 3 产品占比上升，Model S/X 产品收入占比下降，Model 3 车型定位偏经济，因此汽车类产品毛利率有所下降，2018-2019 年，旭升股份汽车类产品毛利率分别为 41.59%和 33.21%。公司产品毛利率高于旭升股份主要和镁合金、铝合金压铸件所处行业发展阶段以及产品种类差异相关。相较铝合金产品而言，镁合金压铸市场竞争环境宽松，同时公司产品规格小于旭升股份，单件产品毛利额低于旭升股份。

宜安科技除 3C 类产品外其他产品主要应用于特斯拉、比亚迪、吉利、江淮

等终端品牌，向特斯拉供应的为液态金属汽车门锁扣，与公司主要产品不同。除特斯拉外，其他终端品牌多为国内经济型汽车品牌，产品毛利率相对较低。

爱柯迪未披露其下游主要应用品牌及车型情况。

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

3、主要产品单位毛利额与同行业可比公司的对比情况

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

单位：元/件

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
旭升股份	汽车类压铸件	24.53	22.85	23.66
爱柯迪	汽车类压铸件	4.68	5.12	5.29
公司	汽车类压铸件	14.62	13.06	11.88
宜安科技	铝合金、镁合金等轻合金精密压铸件	-	2.34	2.83
公司	铝合金、镁合金压铸件	15.34	14.01	11.38

注：可比公司宜安科技 2020 年年报尚未披露。

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

公司产品以镁合金汽车车灯散热支架为主，规格相对较小，汽车类压铸件平均毛利率较高为 52.55%。旭升股份汽车类压铸件平均毛利率相对较高为 35.85%，主要产品包括新能源汽车变速系统、传动系统、电池系统、悬挂系统等系统的铝合金精密机械加工零部件。爱柯迪汽车类压铸件平均毛利率为 31.54%，主要产品为铝合金压铸件，包括汽车雨刮系统、传动系统、转向系统等，其产品规格以中小件为主。公司汽车类压铸件的单件毛利额介于旭升股份和爱柯迪单件汽车压铸件毛利额之间。宜安科技铝合金、镁合金等轻合金精密压铸件产品平均毛利率

相对较低为 19.85%，产品主要包括笔记本电脑等消费电子结构件，单位产品毛利额较低。

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

发行人补充说明：

1、小型及大中型汽车零部件产品情况

公司报告期各期小型及大中型汽车零部件产品收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	大中型产品			小型产品		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
2020 年	7,652.90	59.37%	50.90%	5,237.92	40.63%	53.06%
2019 年	6,082.73	54.42%	48.07%	5,095.63	45.58%	56.44%
2018 年	2,363.42	31.99%	41.98%	5,024.82	68.01%	59.61%

（1）大中型产品收入占比波动分析

报告期内，公司大中型汽车零部件产品收入占比逐年上升，分别为 31.99%、54.42%、59.37%，主要系产品结构变动的影响，2019 年福特 Explorer 车型新产品销量大幅增长，2020 年 JAC、安波福的新产品以及吉姆西 Yukon 车型、奥迪 Q5 车型新产品销量增长共同导致。

（2）大中型产品毛利率波动分析

报告期内，公司大中型汽车零部件产品毛利率逐年上升，分别为 41.98%、48.07%、50.90%，2019 年毛利率上升，主要系 2019 年大中型产品中平均毛利率相对较高为 46.55%的福特 Explorer 车型新产品收入占比上升 41.28%同时附加值较高的安波福客户的新产品收入占比上升 6.96%，2020 年毛利率略有上升，主要系 2020 年奥迪 Q5 车型新产品毛利率较高为 54.40%，收入占比上升 4.40%所致。

（3）小型产品收入占比波动分析

报告期内，随着大中型产品收入逐年增长，公司小型汽车零部件产品收入占比逐年下降，分别为 68.01%、45.58%、40.63%。

（4）小型产品毛利率波动分析

报告期内，公司小型汽车零部件产品毛利率逐年下降，分别为 59.61%、56.44%、53.06%，2019 年度、2020 年度毛利率下降主要系毛利率较高的特斯拉 Model X/S 占比持续下降由 2018 年的 73.84%降至 2020 年的 38.07%，平均毛利率较低的华域车灯产品收入占比持续上升由 2018 年的 2.91%提升至 2020 年的 28.00%。

综上，大中型产品由于新产品的销量增加收入占比逐年上升，小型产品由于老产品的销量减少而收入占比逐年下降；报告期内大中型产品毛利率整体低于小型产品。

2、报告期发行人主要产品在电动自行车领域毛利率逐年下降的原因

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

单位：万元

项目	电动自行车车身结构件		
	收入	收入占比	毛利率
2020 年	1,492.76	9.77%	65.79%
2019 年	960.17	7.33%	65.66%
2018 年	225.09	2.41%	71.03%

报告期内，公司电动自行车领域产品收入占比逐年上升，主要原因为电动自行车压铸件收入金额上升较快所致。公司电动自行车压铸件收入上升主要系马勒电驱动（太仓）有限公司及艾沃克科技股份有限公司产品分别于 2019 年 3 月及 2019 年 12 月量产所致。

2018-2019 年电动自行车领域产品毛利率下降，2020 年保持平稳主要系产品结构变动的影响。具体情况如下：

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
电动自行车	100.00%	65.79%	100.00%	65.66%	100.00%	71.03%
其中:						
Ujet Manufacturing S.a r.l	0.70%	85.22%	12.20%	84.99%	90.36%	74.97%
艾沃克科技股份有限公司	5.80%	66.56%	10.60%	66.34%	-	-
马勒电驱动(太仓)有限公司	89.81%	65.67%	73.30%	61.47%	8.74%	26.11%

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

3、随着电动自行车领域收入占比大幅增长，对发行人综合毛利率的具体影响

报告期内，公司电动自行车领域产品对公司主营业务综合毛利率的贡献情况如下：

项目	毛利率贡献比率		
	毛利率变动影响数	收入占比变动影响数	合计影响数
2020 年主营业务毛利率较 2019 年上升 1.13 个百分点			
电动自行车领域产品	0.01%	1.36%	1.37%
其他产品	0.31%	-1.78%	-1.47%
模具	0.35%	0.88%	1.23%
合计	0.67%	0.46%	1.13%
2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 3.31 个百分点			
电动自行车领域产品	-0.36%	3.17%	2.82%
其他产品	0.34%	-2.00%	-1.65%
模具	2.36%	-0.21%	2.15%
合计	2.35%	0.97%	3.31%

由上表所示，报告期内电动自行车领域产品对公司主营业务综合毛利率变动贡献影响分别为 2.82 个百分点、1.37 个百分点，因收入占比上升对主营业务综合毛利率变动贡献影响分别为 3.17 个百分点、1.36 个百分点，因自身毛利率下降对主营业务综合毛利率变动贡献影响分别为-0.36 个百分点、0.01 个百分点。综上，因电动自行车领域产品平均毛利率水平较高，随着收入占比的增加，助推主营业务综合毛利率的整体提升，但因现阶段收入占比总体较低，对毛利率的影响有限。

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

发行人补充披露或说明：

报告期内公司毛利率水平相对较高，主营业务毛利率分别为 50.14%、53.45%、54.58%。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。

由于公司在镁合金压铸领域具有先发优势及较强的技术优势，且公司报告期内产品以外销精密度要求较高的中小镁合金压铸件为主，因此公司主营业务毛利率维持在较高水平，分别为 50.14%、53.45%、54.58%。随着行业竞争不断加剧，竞争者可能会采取低价策略增加其市场份额，从而造成新产品报价及毛利率下

滑；另一方面，公司不断开发大中型产品市场，报告期内，公司大中型产品的收入占比逐年上升，由 2018 年的 38.43% 上升到 2020 年的 53.78%，小型产品的收入占比逐年下降，由 2018 年的 61.57% 下降到 2020 年的 46.22%；由于公司大中型产品的毛利率水平低于小型产品，整体上拉低了公司的主营业务毛利率。随着未来大中型产品收入占比进一步提升，公司毛利率存在下降风险。”

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

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

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

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

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

5、结合收入占比变动趋势分析发行人因大中型产品及内销收入占比增加导致主营业务毛利率大幅下降的风险。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

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

五大客户的产品均为不同类型产品，毛利率不具有可比性；

2、经查询同行业可比上市公司年报，均未披露有关镁合金压铸件产品及铝合金压铸件产品对应下游终端汽车品牌或车型情况的相关信息。同行业可比公司单位毛利额与公司差异较大，主要与产品种类及产品结构有关，不同类型的产品其规格、加工难度、毛利率水平等均不相同；

3、公司大中型汽车零部件产品收入占比和毛利率逐年上升，小型汽车零部件产品收入占比和毛利率逐年下降，主要系产品结构变动的影响，具备合理性；

4、报告期内电动自行车领域产品收入占比逐年上升，2019年毛利率下降，主要系产品结构变动的影响。因电动自行车领域产品平均毛利率水平较高，随着收入占比的增加，助推主营业务综合毛利率的整体提升，但因现阶段收入占比总体较低，对毛利率的影响有限；

7.关于原材料价格波动风险

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

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

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）原材料价格对发行人主要产品价格及毛利率稳定性的具体影响

发行人补充说明：

1、报告期各产品的定价依据及报告期内主要原材料价格波动情况

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

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

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

报告期内，公司主要原材料采购价格波动情况如下：

单位：万元/吨；万元/副

原材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价
镁合金	1.34	-13.26%	1.54	-2.53%	1.58
铝合金	1.26	4.05%	1.21	-6.92%	1.30
模具钢-DIEVAR	9.36	-2.08%	9.56	-0.08%	9.57
模具钢-H13	1.75	-19.52%	2.17	-27.06%	2.97
模具钢-TQ1	8.67	0.15%	8.66	-	-
模具钢-PH13	3.10	0.24%	3.09	-0.45%	3.10
模具钢-SWPH13	3.20	0.00%	-	-	-
其他模具钢	1.13	22.83%	0.92	-0.66%	0.92
模架	3.78	10.23%	3.43	21.27%	2.83

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

2、原材料价格对发行人主要产品价格的影响

报告期内公司未出现由于原材料价格变化导致产品调价的情况。

3、原材料价格对发行人毛利率的影响

（1）镁合金压铸件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
镁合金采购均价变动比例①	-13.26%	-2.53%	8.22%
直接材料占镁合金压铸件营业成本比重②	35.06%	38.65%	35.99%
镁合金压铸件营业成本（万元）③	4,616.79	4,379.93	3,131.45
镁合金采购均价变动对营业成本的影响（万元）④=①*②*③	-214.65	-42.83	92.64
镁合金压铸件营业收入（万元）⑤	10,644.21	9,241.40	6,792.81

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对镁合金压铸件毛利率的影响⑥=-④/⑤	2.02%	0.46%	-1.36%

(2) 铝合金压铸件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铝合金采购均价变动比例①	4.05%	-6.92%	4.00%
直接材料占铝合金压铸件营业成本比重②	44.31%	43.90%	51.84%
铝合金压铸件营业成本（万元）③	2,537.36	1,703.15	1,407.20
铝合金采购均价变动对营业成本的影响（万元）④=①*②*③	45.57	-51.74	29.18
铝合金压铸件营业收入（万元）⑤	4,652.13	3,861.04	2,566.14
对铝合金压铸件毛利率的影响⑥=-④/⑤	-0.98%	1.34%	-1.14%

注：2019 年度铝合金压铸件营业成本中不包含铝合金受托加工业务的成本。

(3) 模具材料

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

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模架采购均价变动额（万元/套）①	0.35	0.60	0.62
模具销量（套）②	61.00	49.00	61.00
模具收入（万元）③	1,874.80	1,382.79	1,051.42
毛利影响金额（万元）④=-①*②	-21.35	-29.40	-37.82
毛利率变动=④/③	-1.14%	-2.13%	-3.59%

经测算，2018 年度、2019 年度及 2020 年度，镁合金采购单价变动对镁合金压铸件毛利率影响分别为-1.36%、0.46%、2.02%，铝合金单价变动对铝合金压铸件毛利率影响分别为-1.14%、1.34%、-0.98%，模架采购价格变动对模具毛利率影响分别为-3.59%、-2.13%、-1.14%，报告期内主要原材料价格波动对公司毛利率影响较小，不影响公司毛利率稳定性。

(二) 发行人应对原材料价格波动风险的具体措施

发行人补充说明：

公司为应对原材料价格波动风险采取的具体措施如下：

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

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

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

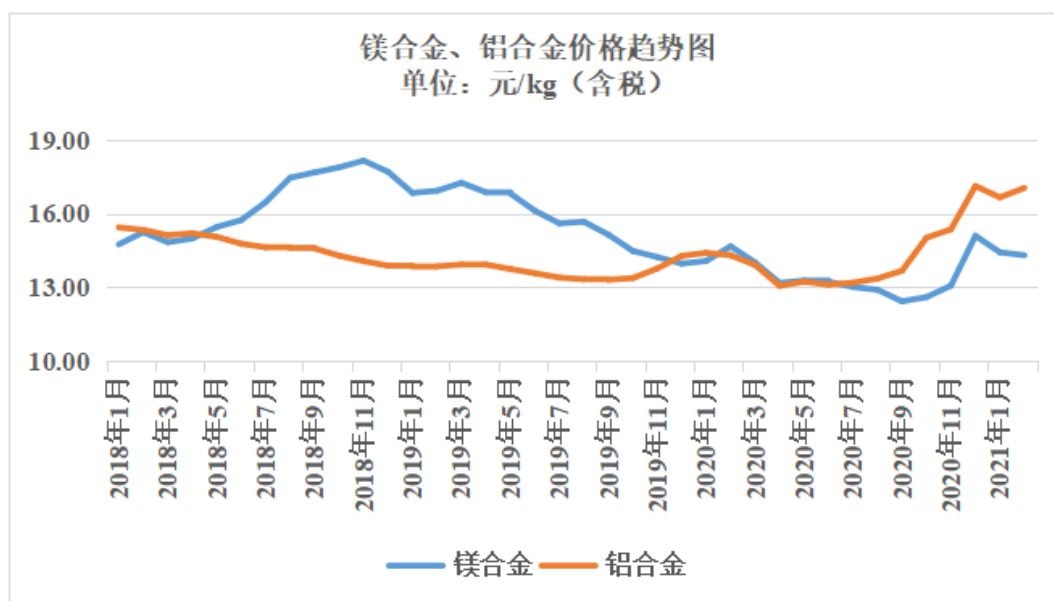
4、与部分客户约定产品价格跟随原材料价格的调整机制，向下游传导部分原材料价格波动风险。

（三）充分提示原材料价格波动对发行人经营业绩的影响

发行人补充披露：

报告期内，公司以镁合金、铝合金为主要原材料，两者合计采购金额占公司当期采购总额的比例分别为 57.25%、49.22%、44.49%。报告期内，镁合金和铝合金的价格存在一定波动，2019 年度、2020 年度镁合金、铝合金价格波动对毛利率的影响分别为 0.72%和 1.11%。由于公司与除 JAC Products, Inc 以外的其他主要客户未明确约定根据原材料波动情况调整产品价格，如果未来镁合金或铝合金的价格大幅上涨，而公司产品售价无法及时调整，将会增加产品材料成本，对公司的经营业绩造成一定的影响。

2018 年以来，国内镁合金、铝合金市场价格波动情况如下图所示：



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

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

- 1、访谈发行人商务部，检查发行人压铸件及模具产品报价单，了解产品的定价依据，获取发行人报告期原材料采购明细表，计算主要原材料报告期采购价格变动情况，计算原材料采购价格变动对营业成本的影响；
- 2、了解报告期内发行人各产品价格变动原因，了解因材料价格变动而调整销售价格的具体情况，计算调整销售价格对发行人营业收入的影响；
- 3、计算报告期内材料价格波动对毛利率的影响；
- 4、访谈发行人采购部门，了解发行人应对原材料价格波动风险的具体措施。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

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

8.关于应收账款

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

请发行人：

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

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

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

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

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

发行人补充说明：

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

账龄	2020.12.31			2019.12.31		
	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）
1 年以内	4,896.48	244.82	5.00	4,135.61	206.78	5.00
1-2 年	25.86	2.59	10.00	29.74	2.97	10.00
2-3 年	14.50	4.35	30.00	-	-	-
合计	4,936.84	251.76	5.10	4,165.35	209.75	5.04

(续上表)

账龄	2018.12.31		
	应收账款余额（万元）	坏账准备金额（万元）	计提比例（%）
1 年以内	1,995.72	99.79	5.00
1-2 年	21.59	2.16	10.00
2-3 年	-	-	-
合计	2,017.32	101.95	5.05

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

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

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

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

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

账龄	2019.12.31		
	应收账款余额（万元）	以账龄迁徙法计算的预期信用损失率对应的坏账准备金额（万元）	以原计提比例作为信用损失率计算的坏账准备金额（万元）
1-2 年	29.74	12.93	2.97
合计	4,165.35	35.77	209.75

（续上表）

账龄	2020.12.31		
	应收账款余额（万元）	以账龄迁徙法计算的预期信用损失率对应的坏账准备金额（万元）	以原计提比例作为信用损失率计算的坏账准备金额（万元）
1 年以内	4,896.48	17.22	244.82
1-2 年	25.86	8.47	2.59
2-3 年	14.50	14.22	4.35
合计	4,936.84	39.91	251.76

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

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

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

期间	应收账款金额（万元）	坏账计提金额（万元）	坏账计提比例	是否与坏账政策一致
2020 年度	51.30	51.30	100.00%	是
2019 年度	46.59	46.59	100.00%	是
2018 年度	36.93	36.93	100.00%	是

2018 年，对单项金额不重大（小于 100.00 万元）但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，公司单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损

失，并据此计提相应的坏账准备；自 2019 年 1 月 1 日起，公司对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

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

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

发行人补充披露：

报告期内公司单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	单项计提坏账准备时间	单项计提坏账准备金额	欠款背景及单项计提坏账原因	欠款方信用状况、还款能力	已采取的追偿措施	预计是否可收回
1	江苏瑞斯凯赛医疗器械有限公司	34.53	2017 年	34.53	压铸件产品款，已终止合作关系，经多次催收未回款，2017 年双方签订协议约定回款计划，欠款方未按照回款计划约定回款	欠款方资金状况较差，无还款能力，于 2020 年 8 月已进入破产重整阶段	公司业务人员至欠款方公司催收，签订还款计划，实际仍未偿还，后定期通过电话等方式催收	否
2	江苏苏美达五金工具有限公司动力机械分公司	4.75	2020 年	4.75	模具款，已终止合作关系，经多次催收未回款	存续	定期通过电话等方式催收	否
3	荣成市宇翔实业有限公司	4.02	2019 年	4.02	模具款，已终止合作关系，经多次催收未回款	存续	定期通过电话等方式催收	否
4	其他客户	8.00	2018 年、2019 年	8.00	压铸件产品款，已终止合作关系，经多次催收未回款	存续	定期通过电话等方式催收	否

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

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

发行人补充说明：

1、报告期应收账款周转率持续下降的原因

报告期内公司应收账款周转率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	17,398.49	14,699.23	10,602.55
期初应收账款余额	4,211.93	2,054.24	2,241.89
期末应收账款余额	4,988.14	4,211.93	2,054.24
应收账款平均余额	4,600.04	3,133.09	2,148.06
应收账款周转率（次）	3.78	4.69	4.94

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

2020 年度应收账款周转率较低，主要系公司对信用期较短的 Sea Link 收入占比由 51.14%下降至 39.27%，而对信用期较长的马勒、华域视觉等客户的收入占比有所上升；其次，公司第四季度主营业务收入占比较高为 31.72%，且绝大多数客户信用期为 90 天，所以 2020 年应收账款周转率较低。

公司 2019 年第四季度和 2020 年第四季度的收入占比高于 2018 年第四季度，导致 2019 年末及 2020 年末应收账款余额高于 2018 年末，进而导致 2020 年应收账款平均余额高于 2019 年，应收账款周转率下降。2、应收账款周转率下降对公司经营性现金流的具体影响

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

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次）	3.78	4.69	4.94
期末应收账款余额①	4,988.14	4,211.93	2,054.24

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率较上期不变时的期末 应收账款余额②	3,204.91	3,896.87	-
对经营活动产生的现金流量净额的影响 金额③=①-②	1,783.23	315.06	-
目前经营活动产生的现金流量净额④	7,335.91	4,419.96	4,984.52
应收账款周转率较上年不变时的经营 活动产生的现金流量净额⑤=③+④	9,119.14	4,735.02	-

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

如上表所示，假设应收账款周转率与上年保持一致，公司 2019 年度及 2020 年度经营活动产生的现金流量净额分别增加 315.06 万元及 1,783.23 万元。

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

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

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

1、了解发行人与销售与收款循环有关内部控制制度，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、获取应收账款账龄明细表，评价账龄划分方法的合理性及准确性，重新计算其按照账龄分析法计提的坏账准备，并检查是否与坏账准备计提政策保持一致；

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

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

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人已足额计提坏账准备，并与坏账计提政策保持一致；

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

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

9.关于销售顾问

申报材料显示：

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

发行人员工持股平台睿之越中张辉为发行人销售顾问，而非发行人员工。

请发行人：

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

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

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

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

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

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

【发行人回复】

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

发行人补充披露：

报告期内，发行人的海外销售顾问基本情况如下：

1、公司顾问

公司名称	注册地址	主要股东	主营业务	与发行人客户是否存在关联关系
Ontario Incorporated	美国	Paul Wiggins (已去世)	- 注	否
Bels Business Gmbh and Co.KG	德国	Frank Bels	汽车供应商咨询及业务发展支持	否

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

2、个人顾问

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

综上，上述海外销售顾问均为当地具有民事行为能力及一定业务和客户资源的公司或自然人，发行人与其充分协商并签订境外销售服务协议。根据发行人与

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

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

发行人补充说明：

1、业务开拓费明细情况

报告期各期发行人业务开拓费金额明细情况如下：

单位：万元

销售顾问名称	佣金项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Gregory J.Raleigh	固定服务费、差旅费等	34.91	59.47	52.50
	产品佣金	78.55	50.70	9.75
Ontario Incorporated	固定服务费、差旅费等	-	-	10.78
Bels Business Gmbh and Co.KG	固定服务费、差旅费等	-	27.42	56.69
	产品佣金	10.26	12.11	-
David Driesman	固定服务费、差旅费等	37.79	27.36	-
	产品佣金	2.09	0.10	-
上海渲舟货运代理中心 (张辉控制公司)	固定服务费	20.00	-	-
合计		183.60	177.16	129.72

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

2、业务开拓费协议主要内容

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

协议相对方/ 佣金支付对象	协议主要内容 (协议相对方为“乙方”)	签署日期	合同有 效期	计费依据及费率
Bels Business Gmbh and Co.KG	乙方为发行人提供海外销售及海外客户管理的相关服务，协议不存在雇佣关系；年度服务费为 4.8 万欧元，发行人不支付欧盟或银行收取的任何税费，提成为 1.5%，无上限	2017-11-10 2018-1-4	各 1 年	固定费用：年度服务费 4.8 万欧元及差旅费；产品提成：新项目销售回款额的 1.5%
Ontario Incorporated	乙方为发行人提供海外销售及海外客户管理的相关服务，协议不存在雇佣关系；年度服务费用为 3.6 万美元，国外税费或银行收取的任何税费由乙方承担，佣金比例为 1.0%至 3.0%	2018-1-4	1 年	固定费用：年度服务费 3.6 万美元及差旅费；产品提成：新项目销售回款额的 1.0%至 3.0%
Gregory J.Raleigh	乙方为发行人提供关于海外销售、技术支持及海外客户管理的相关服务，协议不存在雇佣关系；年度服务费 4.8 万美元，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%；不享受任何发行人提供给员工的福利	2018-1-4 2019-1-29	各 1 年	固定费用：年度服务费 4.8 万美元及差旅费；产品提成：以新项目销售回款额为计算依据，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%
David Driesman	乙方为发行人提供销售及客户管理服务，协议不存在雇佣关系；服务费每月 4,000 美元，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%，无上限；不享受任何发行人提供给员工的福利	2019-7-20	1 年	固定费用：每月 4000 美元及差旅费；产品提成：以新项目销售回款额为计算依据，模具佣金率 2%，产品佣金率 1.5%
上海渲舟货运 代理中心	乙方为发行人开拓销售客户，拓展业务市场，发行人按季度向乙方支付服务费，服务费为 5 万元人民币/季度	2020-1-1	1 年	固定费用：服务费为 5 万元人民币/季度

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

同行业可比公司仅万丰奥威披露了销售费用-佣金，宜安科技披露了销售费

用-业务拓展费，该两家可比公司因营业规模远大于公司，其业务开拓支出金额亦远大于公司。同行业可比公司均未披露业务开拓费费率以及计费依据相关信息。

3、报告期各期费率、计费依据、结算方式的变动情况

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

报告期各期结算方式均未发生变化，向境外销售顾问支付业务开拓费的结算方式均为境外电汇，按月支付；向境内销售顾问支付业务开拓费的结算方式为银行转账，按季支付。

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

发行人补充说明：

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

公司通过聘请海外销售顾问进行境外市场开拓，成功与部分海外新客户达成合作关系。海外销售顾问的主要服务包括向潜在客户介绍公司情况，为客户提供潜在客户需求信息，辅助公司与客户接洽以及售后支持等。能否与客户达成合作关键在于技术交流以及商业谈判阶段，海外销售顾问主责系提供市场信息并搭建沟通桥梁，公司基于行业所处阶段及目前经营管理情况，选择了较为有效的方式进行境外市场开拓，但公司境外市场开拓并不依赖于某一海外销售顾问。未来随

着公司产能及销售规模的不断扩大，公司计划打造海外销售及研发团队，全面推广镁合金创新应用产品。

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

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

发行人补充说明：

张辉，1978 年 7 月生，男，本科学历，毕业于吉林大学车辆工程专业。毕业后历任上海大众汽车有限公司质量部经理、扎尼力奥托集团上海代表处采购经理、埃贝赫汽车技术（北京）有限公司运营经理、浙江美力科技股份有限公司总经理以及颖创进出口（上海）有限公司执行董事。张辉一直从事与汽车零部件相关的工作及业务，具备一定的客户资源。作为公司的销售顾问，其主要为公司开拓境内外市场，目前公司已通过张辉与美国福特公司或其一级供应商取得联系并洽谈合作事宜。公司自 2020 年起向其控制的公司上海渲舟货运代理中心支付业务开发服务费（每季度 5 万元）。截至 2020 年末公司已支付 20 万元人民币。

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

发行人补充说明：

报告期，公司销售费用明细及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	销售 费用率	2019 年度	销售 费用率	2018 年度	销售 费用率
职工薪酬	158.06	0.91%	130.25	0.89%	118.80	1.12%
业务开拓费	183.60	1.06%	177.16	1.21%	129.72	1.22%
售后服务费	69.33	0.40%	19.41	0.13%	29.42	0.28%
运输费	89.56	0.51%	57.91	0.39%	35.50	0.33%
其他	77.78	0.45%	75.40	0.51%	61.49	0.58%

项目	2020 年度	销售 费用率	2019 年度	销售 费用率	2018 年度	销售 费用率
合计	578.33	3.32%	460.12	3.13%	374.93	3.54%

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 年度	2019 年度	2018 年度
爱柯迪	1.38%	4.25%	4.03%
旭升股份	0.76%	1.87%	1.17%
万丰奥威	-	2.05%	1.95%
宜安科技	-	5.76%	4.69%
云海金属	-	1.97%	2.04%
可比公司平均	1.07%	3.18%	2.78%
本公司	3.32%	3.13%	3.54%

注：可比公司万丰奥威、宜安科技和云海金属 2020 年报尚未披露，下同。

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。2020 年度，爱柯迪、旭升股份将运输费计入成本核算导致当期销售费用率下降较多。公司销售费用率处于同行业可比公司平均水平的合理范围。

公司销售费用明细分项与同行业可比公司对比分析

（1）销售人员职工薪酬

报告期，公司和同行业可比公司销售人员薪酬与收入占比情况对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
万丰奥威	-	0.17%	0.16%
宜安科技	-	1.08%	1.05%
云海金属	-	0.13%	0.14%
旭升股份	0.42%	0.35%	0.33%
爱柯迪	0.54%	0.54%	0.57%
可比公司平均	0.48%	0.46%	0.45%
公司	0.91%	0.89%	1.12%

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

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

综上，公司虽销售人员薪酬与收入占比高于同行业可比公司平均值，但因公司经营规模较低，且商务部仅 7 名销售人员，销售人员职工薪酬金额较小，符合公司报告期内客户集中度较高的特征。

（2）业务开拓费

报告期，公司和同行业可比公司业务开拓相关支出与收入占比情况对比如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度	平均占比
万丰奥威	佣金	-	0.57%	0.55%	0.56%
宜安科技	业务拓展费	-	1.64%	1.27%	1.46%
可比公司平均		-	1.10%	0.91%	1.01%
公司	业务开拓费	1.06%	1.21%	1.22%	1.16%

注：云海金属、旭升股份、爱柯迪销售费用中未披露业务开拓相关费用。

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

（3）售后服务费

报告期内，公司和同行业可比公司售后服务相关支出与收入占比情况对比如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
万丰奥威	返工返修费	-	0.01%	0.00%

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱柯迪	质量损失及返修费	0.60%	0.52%	0.44%
可比公司平均		0.60%	0.27%	0.22%
公司	售后服务费	0.40%	0.13%	0.28%

注：云海金属、旭升股份、宜安科技销售费用中未披露售后服务相关费用。

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

（4）运输费

报告期内，公司和同行业可比公司运输费与收入占比情况对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
万丰奥威	-	0.81%	0.78%
宜安科技	-	1.41%	1.20%
云海金属	-	1.60%	1.75%
旭升股份	-	0.58%	0.32%
爱柯迪	-	2.79%	2.63%
可比公司平均	-	1.44%	1.33%
公司	0.51%	0.39%	0.33%

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

综上，公司销售费用各项支出符合公司经营模式及行业特征。

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人聘请的海外销售顾问的简历及主体资格证明文件；
- 2、查阅了发行人与海外销售顾问签署的境外销售服务协议；

3、访谈海外销售顾问开发或服务的发行人境外客户；

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

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

6、查询财务销售费用明细账，核查公司向海外销售顾问付费情况；

7、访谈公司商务总监，查询公司与张辉签订的合同，通过公开信息检索，核实张辉的投资及任职等情况，为公司提供服务的内容以及公司向其支付的报酬情况；

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

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

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

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

3、通过聘请海外销售顾问进行境外市场开拓，并与境外客户达成合作系公司现有阶段采取的有效市场开拓方式，公司业务经营未出现因海外销售顾问的退出而中断的情形。根据与海外销售顾问签订的协议，若公司通过其介绍与境外客户建立合作关系并取得某合作项目，则公司需要在该项目的产品生命周期内持续支付海外销售顾问相关佣金费用；

4、张辉未在发行人的客户或供应商处任职，张辉主要为公司国内外市场进行业务开拓，自 2020 年起服务费为 5 万元人民币/季度，截至 2020 年末已支付 20 万元人民币；

5、公司销售费用各项支出符合公司经营模式及行业特征。

10.关于中间仓及寄售模式

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

请发行人：

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

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对中间仓/寄售存货的监盘情况。

【发行人回复】

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

发行人补充披露：

1、境外销售一般模式和中间仓模式下收入情况

报告期内，发行人境外销售一般模式和中间仓模式下收入占比情况如下：

金额单位：万元；占比：%

境外销售	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一般模式	9,374.85	89.23	9,582.77	97.56	6,451.29	100.00
中间仓模式	1,131.44	10.77	239.94	2.44	-	-
合计	10,506.29	100.00	9,822.71	100.00	6,451.29	100.00

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

2、境内销售一般模式、寄售模式和中间仓模式下收入情况

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

金额单位：万元；占比：%

境内销售	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一般模式	4,108.09	61.78	4,175.92	89.56	3,856.55	97.41
寄售模式	1,466.50	22.06	486.60	10.44	102.54	2.59
中间仓模式	1,074.47	16.16	-	-	-	-
合计	6,649.05	100.00	4,662.52	100.00	3,959.09	100.00

(1) 境内寄售模式收入占比上升原因

公司寄售模式客户为华域视觉及其子公司，报告期内，寄售模式收入占境内收入的比例逐年增加。2019 年度境内寄售模式收入占比较 2018 年度上升，主要系凯迪拉克 ATS 汽车车灯散热支架 2019 年 11 月量产以及别克 K226 新能源、上海大众帕萨特汽车车灯散热支架于 2018 年 10 月量产后在 2019 年销量上升所致；

2020 年度境内寄售模式收入占比较 2019 年度上升，主要系 2020 年 1 月别克 GL8 汽车车灯散热支架量产收入增加所致。

（2）境内中间仓模式收入占比上升原因

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

3、采用中间仓/寄售模式的商业必要性

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

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

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

发行人补充说明：

报告期内，发行人存在中间仓/寄售模式的客户情况如下：

单位：单价：元/件；收入：万元

客户	销售模式	产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			平均单价	收入	平均单价	收入	平均单价	收入
JAC	中间仓	汽车脚踏板骨架、	524.91	1,131.44	915.80	239.94	-	-
华域视觉	寄售	汽车车灯散热支架	10.82	1,466.50	6.58	486.60	10.17	102.54

客户	销售模式	产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			平均单价	收入	平均单价	收入	平均单价	收入
马勒	中间仓	电动自行车功能件	48.61	1,074.47	-	-	-	-

注：马勒自 2020 年 5 月起销售模式由一般模式改为中间仓模式。

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

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

发行人补充说明：

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

客户名称	销售模式	期间	月均发货次数 (次/月)	平均单次发货数量 (万件)	平均单次发货金额 (万元)	期末寄存商品数量 (万件)	期末寄存商品金额 (万元)
华域视觉科技（上海）有限公司	寄售	2020 年度	13.67	0.83	5.70	8.33	64.94
		2019 年度	3.73	0.37	5.58	7.88	64.64
		2018 年度	4.83	0.24	7.03	16.19	104.83
马勒电驱动（太仓）有限公司	中间仓	2020 年度	6.17	0.40	6.73	1.00	17.22
		2019 年度	-	-	-	-	-
		2018 年度	-	-	-	-	-
JAC Products, Inc.	中间仓	2020 年度	2.30	0.11	14.56	0.88	80.10
		2019 年度	2.00	0.07	18.29	0.52	149.42
		2018 年度	-	-	-	-	-

注：月均发货次数=总发货次数/发货月份

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

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

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

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

（1）寄售、中间仓客户要求的安全库存量如下：

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

（2）相关客户收入确认时点

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

2018 年度至 2019 年度，根据公司与中间仓/寄售模式客户的所有权转移相关约定，结合《企业会计准则》针对收入确认的相关规定，具体分析如下：

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

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

2020 年，根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“新收入准则”）的相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。结合新收入准则分析，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

- A、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
- B、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- C、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- D、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权

上的主要风险和报酬。E、客户已接受该商品。 F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

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

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

综上，报告期各期末发行人存放于寄售客户仓库以及中间仓的产品未实现最终销售，存放于寄售仓及中间仓的存货仍属于公司的存货，公司未确认收入，在客户自仓库/中间仓领用或提货后，公司进行收入确认，相关收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。3、中间仓/寄售模式客户与发行人订立的寄售条款、信用政策、结算政策情况，与其提供给其他供应商的条件对比情况

公司与中间仓/寄售模式客户订立的寄售条款、信用政策、结算政策情况如下：

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

经向马勒电驱动（太仓）有限公司采购人员确认，马勒与其他供应商的合作也存在使用中间仓模式、具有相同的信用政策和结算政策的情况。公司无法通过

向对方确认的方式获取华域视觉科技（上海）有限公司及 JAC 提供给其他供应商的条件，也无法从公开渠道获取相关信息。

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

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

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
爱柯迪	3.98	3.80	3.98
旭升股份	2.98	2.74	3.58
万丰奥威	-	6.39	7.05
宜安科技	-	3.86	4.45
云海金属	-	6.55	5.96
可比公司平均	3.48	4.67	5.00
公司存货周转率	2.77	3.25	3.14
公司模具存货周转率	0.75	0.92	1.32
公司压铸件存货周转率	3.64	4.11	3.90
其中：寄售/中间仓存货周转率	3.72	1.80	1.37

1、公司报告期存货周转率逐年下降的原因及合理性

报告期内，公司存货周转率分别为 3.14、3.25、2.77，2019 年度与 2018 年度接近。

2020 年度，存货周转率下降一方面系 2019 年度公司新增模具订单较上年增加 127.94%，由于模具从接收订单至最后收入确认的时间通常为半年至一年半，部分新开发产品尚未量产，所以导致 2020 年末模具存货余额上升 46.53%，存货周转率下降；另一方面，奥迪 Q5 座椅扶手骨架及锐界汽车显示屏框架等新品量产，产品订单增加较多导致 2020 年末压铸产品存货余额上升，2020 年存货周转率下降。

2、公司报告期存货周转率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平，同行业可比公司

中，云海金属主营产品为镁合金、铝合金、金属锆、镁粒子、中间合金等，2019年度其压铸件收入仅占营业收入的 5.48%；万丰奥威主营产品为铝合金轮毂，2019年度压铸件收入占比为 26.36%。由于云海金属及万丰奥威压铸件业务占比较小，存货周转率与公司可比性较小。

去掉云海金属及万丰奥威后，2018-2019 年，同行业可比公司平均存货周转率分别为 4.00、3.47，略高于公司的存货周转率，原因如下：

模具从接收订单到收入确认时间一般为半年至一年半，所以存货周转率较低，报告期公司模具的平均周转率为 1.00。以压铸件为主的同行业可比公司中，旭升股份报告期模具收入占营业收入比例为 4.38%，宜安科技 2018 年度至 2019 年度模具收入占营业收入比例为 3.08%，公司报告期内模具收入占比为 10.19%，导致公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平。

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

综上，报告期内公司存货周转率下降且低于同行业可比公司平均水平主要系报告期内公司新增寄售模式，以及公司模具占比较高所致，存货周转率下降且低于同行业可比公司平均水平与公司的业务模式及经营特点相符，具有合理性。

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

发行人补充说明及披露：

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

单位：万元

项目	2020.12.31				2019.12.31			
	期末余额	1年以上金额	计提金额	计提比例	期末余额	1年以上金额	计提金额	计提比例
模具	1,016.24	185.07	4.95	0.49%	693.52	141.79	-	-
压铸件及其他	2,210.99	255.26	194.10	8.78%	1,756.60	153.75	141.17	8.04%
其中：寄售/中间仓存货	162.27	41.03	3.49	2.11%	214.06	5.11	-	-
合计	3,227.23	440.33	199.05	6.17%	2,450.12	295.54	141.17	5.76%

(续上表)

项目	2018.12.31			
	期末余额	1年以上金额	计提金额	计提比例
模具	446.06	204.03	20.01	4.49%
压铸件及其他	1,288.71	90.38	76.25	5.92%
其中：寄售/中间仓存货	104.83	-	-	-
合计	1,734.77	294.41	96.26	5.55%

2018 年末、2019 年末及 2020 年末，公司存放于寄售仓/中间仓的存货金额分别为 104.83 万元、214.06 万元及 162.27 万元；报告期各期末已报关未出口/内销在途存货金额分别为 11.06 万元、91.55 万元及 123.58 万元；除上述情况外，其他存货均存放在公司仓库、生产车间中。对于仓库及生产车间的存货，公司建立了较为完善的存货仓储内部控制制度且运行良好；对于寄售仓及中间仓存货由客户、第三方公司承担保管不善的责任。报告期各期末，公司对存货的盘点比例分别为 93.32%、87.53%及 86.22%，盘点中查明呆滞不用的存货，并在财务上全额计提跌价准备。

2、结合存货库龄、生产领用周期情况对模具及压铸件存货跌价准备计提情况分析

公司结合存货库龄、生产领用周期对模具及压铸件存货跌价准备计提情况分析如下：

(1) 模具

公司模具完全以销定产，由于从接收订单、投产到收入确认的周期一般为半

年至一年半，所以模具 1 年以上的存货金额较高，符合公司生产经营情况。由于模具均有订单对应，所以一般不会出现模具出现呆滞积压的情况。报告期内对于存在个别客户未根据合同要求执行的情况，导致个别模具出现减值的，公司已经全额计提存货跌价准备。

（2）压铸件

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

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

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

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

（1）下游客户对产品定制化需求变化对存货跌价准备计提的影响

对于压铸件产品，报告期内，除了克莱斯勒 Dodge Charger 的灯内支架和讴歌 TXL 的 KH 前大灯支架存在因车型改款产品不再销售的情况外，不存在其他客户对产品需求发生改变的情况。上述两种产品停止销售时，公司对相关结存的存货已全额计提跌价准备。

对于模具，开发过程中若存在设计变更，公司会向客户单独收取费用。

（2）原材料价格波动及产品价格调整情况对存货跌价准备计提的影响

2019 年度及 2020 年度，公司原材料价格波动对公司压铸件毛利率影响分别为 0.72%和 1.11%，影响较小；模具原材料不存在备货情况，模具产品报价结合模具原材料市场价格报价，模具材料采购时间与模具产品定价时间间隔较短，

2019 年度及 2020 年度，模具原材料价格波动对模具毛利率影响分别为-2.13%和-1.14%，影响较小。

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

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

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

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

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

3、获取公司报告期内的产成品发货明细表，抽查中间仓/寄售模式客户的发货签收单据、提货单及对账单，查看寄售客户供应商系统，了解中间仓/寄售模式客户的发货频次、平均发货数量及金额、平均结转销售周期等情况，复核发行人统计相关信息的准确性；

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

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

6、执行存货监盘程序，结合发行人存货库龄及仓储情况、客户对定制产品

需求变化、原材料市价波动以及产品价格调整等因素评估发行人存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

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

2、公司不存在同一客户同时采用一般模式和中间仓/寄售模式的情况；

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

4、公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平主要受模具业务的影响，扣除模具影响后，压铸件存货周转率低于万丰奥威、云海金属系公司适度备货策略以及中间仓/寄售模式存货周转率较低的影响。2020 年存货周转率下降主要系 2020 年末模具存货余额占比上升同时部分新品量产订单增加致期末压铸在产品余额增加，存货周转率低于同行业可比公司平均水平具有合理性；

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

说明对中间仓/寄售存货的监盘情况

（一）核查程序

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

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

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

4、报告期各期末通过函证及替代测试确认寄售及中间仓存货的确认情况如下：

2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	账面金额	发函金额	回函确认	替代测试	核查比例
境内寄售	64.94	64.94	-	64.94	100.00%
境内中间仓	17.22	17.22	-	-	100.00%
境外中间仓	80.10	32.32	27.22	52.88	100.00%
合计	162.27	114.48	27.22	117.82	100.00%

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

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

2018 年 12 月 31 日

单位：万元

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

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为发行人存放于寄售仓库及中间仓的存货数量及金额准确。

（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的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）



中国·北京

中国注册会计师：

栾艳鹏



中国注册会计师：

许沥文



中国注册会计师：

赵弘玮



2021年3月9日