关于

深圳市铭利达精密技术股份有限公司

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

保荐机构（主承销商）

国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

二〇二一年五月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 1 月 26 日出具的《关于深圳市铭利达精密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〔2021〕010174 号）（以下简称“审核问询函”）关于深圳市铭利达精密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问询意见的要求，深圳市铭利达精密技术股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“铭利达”）已会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“保荐机构”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”或“律师”）、上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”或“审计机构”）等中介机构对审核问询函所列问题进行了认真核查并发表意见，在此基础上对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请相关文件进行了补充和修订。现将问询意见的落实和修改情况逐条书面回复如下，请予以审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

二、本回复报告的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）

本问询函回复除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

1.关于投资协议 4
2.关于出售南京铭利达 33
3.关于土地使用权 41
4.关于房屋建筑物 57
5.关于实际控制人认定 65
6.关于股权变动 70
7.关于社保及公积金 92
8.关于模具 98
9.关于外协 105
10.关于股份支付 115
11.关于技术 124
12.关于资质 150
13.关于同业竞争 156
14.关于财务规范性 166
15.关于风险 176
16.关于补充信息披露 180
17.关于合同 190
18.关于收入增长及业务发展 198
19.关于境外销售 249
20.关于主要客户 265
21.关于收入确认 303
22.关于原材料采购与能源耗用 318
23.关于主要供应商 336
24.关于子公司 353
25.关于营业成本 370
26.关于毛利率 386
27.关于期间费用 414

28.关于应收账款和应收票据 452
29.存货 463
30.关于在建工程和固定资产 484
31.关于产能利用率 500
32.关于偿债能力 523
33.关于其他财务数据 529
34.关于行业定位 539

1.关于投资协议

申报文件显示：

（1）发行人存在海安项目、南京项目等 6 项投资协议，投资协议对发行人的投资强度、投资建设完工期限、税收考核要求、土地收回、违约条款等均存在明确约定。

（2）海安项目要求发行人通过分期付款的形式支付标的资产对价，2017 年度，江苏海安县工业园区发展有限公司（现更名为“江苏海穗工业园区发展集团有限公司”）依据投资协议代江苏铭利达支付了合计 267,564 平方米土地的土地出让款累计 5,771 万元以及 4,999 万元基础设施建设款，发行人对江苏省海安高新技术产业开发区管委会及其下属企业江苏海穗工业园区发展集团有限公司存在累计 217,455,217.03 元的长期应付款。根据江苏铭利达出具的书面确认及访谈江苏省海安高新技术产业开发区管委会相关负责人，就上述投资协议中已明确还款期限的代付土地出让款，双方在按照投资协议的约定继续履行；就投资协议中未明确还款期限的，江苏省海安高新技术产业开发区管委会与公司尚未就还款期限达成一致，在有关还款期限达成一致前，江苏省海安高新技术产业开发区管委会不会向发行人主张还款。

（3）南京项目的交易对手溧水县柘塘经济开发有限公司已注销，且存在 18,787.1 平方米的土地被认定为闲置土地的风险。2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域企业管理有限公司就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议。

请发行人：

（1）披露自协议签订截至目前，海安项目投资协议税收考核的实际实现情况，未来是否存在违约风险；测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人是否具备足够的资金进行还款，双方是否存在潜在纠纷的情形。

（2）披露江苏海安县工业园区发展有限公司的股权结构和实际控制人情况，向发行人代为支付的原因，是否属于借款，是否约定了利息以及还款期限；发行人是否具备还款能力，双方是否存在纠纷；发行人是否获取了江苏省海安高新技

术产业开发区管委会不会主张公司还款的书面证明文件；该项目是否即为发行人的募投项目。

（3）披露南京项目投资协议的实际履行情况，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销的原因；结合投资协议的有关条款内容，披露发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权是否存在违反投资协议的情形，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司是否知悉此事，双方是否因此存在纠纷。

（4）逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议；与交易对手方是否对前述合同条款的履行存在纠纷的情形，发行人土地是否存在被收回的风险。

（5）披露自协议签订后截至目前，各投资协议对应项目税后考核的实现情况，未来是否存在违约风险；测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人是否具备足够的资金实力承担违约责任，是否将对发生人的生产经营和财务状况造成重大不利影响，并在招股说明书中进一步完善风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（5）发表明确意见。

【回复】

一、披露自协议签订截至目前，海安项目投资协议税收考核的实际实现情况，未来是否存在违约风险；测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人是否具备足够的资金进行还款，双方是否存在潜在纠纷的情形

（一）披露自协议签订截至目前，海安项目投资协议税后考核的实际实现情况，未来是否存在违约风险；

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“3、海安项目”中补充披露：

就发行人投资项目税收情况，海安项目的相关投资协议及补充协议中约定了有关税收达效奖励条款，不存在仅因发行人投资项目未完成相应的税收要求而需要承担违约责任的约定。

就税收情况，前述投资协议中约定了有关达效奖励条款，具体条款如下：如发行人各个核算周期完成税收要求，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会按照发行人当期支付的资产购买款项给予发行人奖励；如各核算周期税收完成比例超过50%，但不足100%，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会按照发行人当期支付的购买资产款项的50%奖励给发行人；如完成比例不足50%，则当期不予奖励；在计算下一核算周期纳税总额时应包含以前核算周期未测算奖励的纳税金额。

截至本招股说明书签署之日，发行人已到期的核算周期为第一个核算周期（2018年度）、第二个核算周期（2019年度）及第三个核算周期（2020年度），第四个核算周期（2021年度）及第五个核算周期（2022年度）尚未届至。其中第一个核算周期及第二个核算周期均已结算完毕，第三个核算周期尚未开始结算。根据江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的《关于<投资协议书>履行情况的说明函》（以下简称“《说明函》”），江苏省海安高新技术产业开发区管委会预计于2021年6月开始结算第三个核算周期，2021年9月之前结算完毕。

根据《说明函》，第一个核算周期，发行人完成了达效奖励税收要求的100%，获得了按照江苏铭利达已支付的第一期资产购买款项金额的100%的项目达效奖励款项（合计1,000.00万元）；第二个核算周期，发行人完成了达效奖励税收要求的50%以上，但不足100%，获得了按照江苏铭利达支付的第二期资产购买款项金额的50%的项目达效奖励款项（合计1,000.00万元）。

综上所述，如发行人不能按照上述投资协议的约定完成各个核算周期内的税收要求，则发行人将无法获得奖励款；但发行人不存在仅因税收未完成而承担违约责任的情况。

（二）测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人是否具备足够的资金进行还款，双方是否存在潜在纠纷的情形。

2016 年 11 月 2 日，江苏省海安高新技术产业开发区管委会与铭利达有限、海安县人民政府签署了《投资协议书》；2021 年 3 月 2 日，江苏省海安高新技术产业开发区管委会、海穗公司、海安市人民政府与发行人签署了《<投资协议书>之补充协议》（以下简称“《补充协议》”）。

根据《投资协议书》、《补充协议》以及《说明函》的约定，如发行人第三个核算周期、第四个核算周期及第五个核算周期税收完成比例均不足 50%，则发行人将无法获得任何奖励款。发行人不存在仅因未完成税收要求而构成违约、并需要相应承担违约责任的风险。

1、如发行人未达到税收要求，对发行人生产经营和财务状况的影响

根据相关协议约定，如发行人未达到税收要求，对发行人生产经营和财务状况的影响包括：

（1）江苏铭利达将无法获得江苏省海安高新技术产业开发区管委会的奖励款；

（2）如任何核算周期发行人的纳税总额未达到协议约定的数额，且发行人未按照协议约定支付购买资产的款项超过三个月，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会有权以发行人前期已支付的资产购置款数扣除奖励部分作为回购金额向发行人或江苏铭利达购回资产。

2、发行人是否具备足够的资金进行还款，双方是否存在潜在纠纷的情形

（1）发行人应付款项情况

根据《补充协议》的约定，江苏省海安高新技术产业开发区管委会指定海穗公司作为其上述《投资协议书》及《补充协议》中权利和义务的承担主体。经核查，截至本回复出具之日，发行人对海穗公司存在累计 21,426.31 万元的待分期支付的款项，第三期于 2021 年 9 月 30 日前支付 2,700.00 万元，第四期于 2022 年 9 月 30 日前支付 4,000.00 万元，第五期于 2023 年 9 月 30 日前支付 5,396.67 万元（第五期应付款原为 5,420.48 万元，2019 年、2020 年江苏铭利达均获得海安政府工业经济奖，冲抵第五期应付款 23.81 万元），其余 9,329.65 万元款项应于 2025 年 12 月 31 日之前支付完毕。

（2）发行人的还款能力

报告期内，发行人营业收入分别为 94,212.20 万元、136,093.30 万元和 151,649.35 万元，最近三年营业收入复合增长率为 26.87%，业务增速明显，经营状况良好。报告期内，发行人净利润分别为 6,153.60 万元、9,449.23 万元和 16,895.82 万元，盈利能力良好。

报告期内，发行人经营活动现金流净额分别为 6,096.54 万元、11,302.87 万元和 29,611.32 万元，经营活动现金充足。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人的货币资金余额为 8,234.67 万元，具有较为充裕的流动资金。

此外，发行人资信情况良好，拥有较为充足的授信额度，截至本回复出具之日，发行人已取得但尚未使用的银行授信额度为 10,610.82 万元。

综上，根据相关协议，发行人不存在仅因未完成税收要求而构成违约、并需要相应承担违约责任的风险；发行人资信状况良好，授信额度充足，履约能力较强，发行人具备足够的资金进行还款，双方不存在潜在纠纷的情形。

二、披露江苏海安县工业园区发展有限公司的股权结构和实际控制人情况，向发行人代为支付的原因，是否属于借款，是否约定了利息以及还款期限；发行人是否具备还款能力，双方是否存在纠纷；发行人是否获取了江苏省海安高新技术产业开发区管委会不会主张公司还款的书面证明文件；该项目是否即为发行人的募投项目。

（一）披露江苏海安县工业园区发展有限公司的股权结构和实际控制人情况，向发行人代为支付的原因，是否属于借款，是否约定了利息以及还款期限

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（2）江苏海安县工业园区发展有限公司代付款的相关情况”补充披露：

1）江苏海安县工业园区发展有限公司基本情况

截至本招股说明书签署之日，江苏海安县工业园区发展有限公司（现更名为“江苏海穗工业园区发展集团有限公司”）的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	海安开发区建设投资有限公司	80,000.00	100.00%
合计		80,000.00	100.00%

海安开发区建设投资有限公司为海安经济技术开发区管理委员会的全资子公司。

根据海穗公司出具的说明，海穗公司的实际控制人为江苏省海安高新技术产业开发区管委会。江苏省海安高新技术产业开发区管委会成立于 2012 年 8 月 17 日，企业类型为行政单位，统一社会信用代码为 11320621K123815986，住所为江苏省南通市海安市花园大道 66 号。

2）江苏海安县工业园区发展有限公司代付款的情况

根据海安项目相关《投资协议书》及《补充协议》，江苏省海安高新技术产业开发区管委会按照其实际投入到标的资产 1（131 亩土地及建筑配套设施）及标的资产 2(270 亩土地及建筑配套设施)上的资金数额及相应所含土地的价值，将标的资产 1 和标的资产 2 合计作价人民币 24,750.13 万元出售给发行人。

由于相关资产尚未完成投资建设，根据协议约定，江苏省海安高新技术产业开发区管委会将承担相关资产的完工建设责任，因此其通过旗下子公司海穗公司支付建设相关资产的供应商款项及土地价款。海穗公司支付的 9,329.65 万元款项不属于其代发行人的付款，属于海穗公司代江苏省海安高新技术产业开发区管委会的付款。

截至本招股说明书签署之日，发行人对海穗公司存在累计 21,426.31 万元的待分期支付的款项，具体情况参见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“3、海安项目”部分所述。

（二）发行人是否具备还款能力，双方是否存在纠纷

发行人业务增速明显，经营状况良好，经营活动现金充足。此外，发行人资

信状况良好，授信额度充足，履约能力较强。经核查，发行人具备相应的还款能力，截至本回复出具之日，就上述投资协议的履行，江苏省海安高新技术产业开发区管委会与发行人或江苏铭利达不存在任何纠纷。具体情况参见本回复问题 1 之“一、（二）测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人是否具备足够的资金进行还款，双方是否存在潜在纠纷的情形。”

（三）发行人是否获取了江苏省海安高新技术产业开发区管委会不会主张公司还款的书面证明文件

根据《补充协议》，发行人应于 2025 年 12 月 31 日向江苏省海安高新技术产业开发区管委会支付上述 9,329.65 万元的款项。

（四）该项目是否即为发行人的募投项目

发行人本次募投项目情况如下：

序号	项目名称	实施主体	项目总投资（万元）	拟投入募集资金（万元）	项目建设期
1	轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目	江苏铭利达	48,123.36	48,123.36	24 个月
2	研发中心建设项目	广东铭利达	9,988.06	9,988.06	18 个月
3	补充流动资金	公司	20,000.00	20,000.00	-
合计		**-**	**78,111.42**	**78,111.42**	**-**

经核查，上述由江苏铭利达实施的募投项目“轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目”为在上述投资协议项下土地及房屋中实施的项目。

根据《投资协议书》的约定，如发行人的纳税总额未达到协议约定的数额，且发行人未按照协议约定支付购买资产的款项超过三个月，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会有权以发行人前期已支付的资产购置款数扣除奖励部分作为回购金额向发行人或江苏铭利达购回相应的土地和房产。

截至本回复出具之日，发行人均按照协议约定支付款项。结合发行人报告期内的业务发展增长情况以及期末的货币资金及银行授信情况，发行人具有充足的资金实力支付上述投资协议约定的款项，具体参见本回复问题 1 之“四、（一）逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投

产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议”部分所述。

综上，发行人经营情况、资信状况良好，发行人未能按照约定对应履行各期款项的支付义务的风险较低，上述募投项目涉及的土地及房屋资产被收回的风险较低。

三、披露南京项目投资协议的实际履行情况，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销的原因；结合投资协议的有关条款内容，披露发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权是否存在违反投资协议的情形，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司是否知悉此事，双方是否因此存在纠纷。

（一）南京项目投资协议的实际履行情况，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销的原因

1、南京项目投资协议的实际履行情况

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“1、南京项目”中补充披露：

2008 年 3 月 23 日，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司（“甲方”）与铭利达有限（“乙方”）签署了《项目合作协议书》，协议约定：1）乙方在南京柘塘投资生产不锈钢产品项目。项目占地面积 50 亩，准确面积以国土部门测量为准。项目总投资 15,000 万元。项目开发建设期限为自土地交付后 6 个月内开工建设，10 个月完成厂房建设，建筑面积不低于 20,000 平方米。2）乙方保证按设计要求按时足额投资到位，自土地交付起六个月不能动工的，甲方向乙方收取土地出让金 15%的闲置费，一年内仍未动工建设的，甲方将无偿收回土地使用权。

公司签署该合作协议初衷系于华东地区开展模具研发、生产业务并补充部分精密结构件产能，由于后续精密结构件业务拓展较快，预计所取得的土地及房产面积不能满足实际生产经营所需，且在周边亦较难通过招拍挂程序另行获得额外满足经营所需的土地使用权，因此，截至发行人转让南京铭利达 100%股权

之日，南京铭利达取得的面积为 18,787.1 平方米的土地使用权的土地并未进行开发建设，相应的模具研发、生产业务后续实际由广东铭利达和江苏铭利达承担。

发行人结合自身业务的发展规划，为实现资产的有效配置和合理利用，于 2020 年 12 月 7 日与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。

南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已于 2015 年 3 月 19 日注销。其注销前的股权结构为：南京溧水柘塘经济实业总公司持股 95.23%，南京柘塘水泥有限公司持股 4.77%。南京柘塘水泥有限公司已于 2019 年 1 月 7 日注销。

根据南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函，截至说明函出具之日（2021 年 2 月 9 日），南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与发行人就其注销前签署的有关协议不存在争议或纠纷，不再追究相关违约责任。

2、南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销的原因

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”之“7、南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销的原因”中补充披露：

根据南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函，因南京溧水柘塘经济实业总公司内部调整原因，注销了其控股子公司南京市溧水县柘塘经济开发有限公司。

（二）结合投资协议的有关条款内容，披露发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权是否存在违反投资协议的情形，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司是否知悉此事，双方是否因此存在纠纷。

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“1、南京项目”中补充披露：

综上，《项目合作协议书》中并未就发行人对外转让南京铭利达 100%股权事项进行限制性约定。根据南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函，南京溧水柘塘经济实业总公司已知悉发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权事项。截

至说明函出具之日（2021 年 2 月 9 日），南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与发行人就其注销前签署的有关协议无争议或纠纷，不再追究相关违约责任。

截至本招股说明书签署之日，就上述投资协议的履行，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与发行人或其下属企业不存在纠纷。

综上，发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权事项未违反投资协议约定；由于发行人的业务拓展较快，预计南京铭利达所拥有的土地及房产面积不能满足其实际生产经营所需，且周边无法通过招拍挂程序另行获得额外满足公司经营所需的土地使用权，发行人存在未完全按照投资协议的约定进行开发建设的情况；南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销，其控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司已知悉发行人转让南京铭利达股权事项，确认南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与发行人就其注销前签署的有关协议无争议或纠纷，不再追究相关违约责任，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司与发行人或其下属企业不存在纠纷。

四、逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议；与交易对手方是否对前述合同条款的履行存在纠纷的情形，发行人土地是否存在被收回的风险。

（一）逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议；

1、发行人投资项目变化情况

（1）南京项目

2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。根据南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函，南京溧水柘塘经济实业总公司已知悉发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权事项。截至说明函出具

之日（2021 年 2 月 9 日），南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与发行人就其注销前签署的有关协议无争议或纠纷，不再追究相关违约责任。前述项目的具体情况参见本回复问题 1 之“三、（二）结合投资协议的有关条款内容，披露发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权是否存在违反投资协议的情形，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司是否知悉此事，双方是否因此存在纠纷”所述。

（2）广安项目

根据广安市前锋区人民政府的出具的证明文件，由于发行人尚未取得《项目投资合同》及相关补充协议项下土地使用权，《项目投资合同》及补充协议先终止执行。后续如发行人取得前述土地使用权，由双方另行协商投资事项。截至证明文件出具之日（2021 年 3 月 4 日），就前述投资协议及补充协议的履行，广安市前锋区人民政府与发行人或子公司四川铭利达不存在任何争议或纠纷，亦不存在追究发行人或四川铭利达违约责任的情况。

（3）重庆项目

根据重庆铜梁高新技术产业开发区管委会出具的说明文件，由于发行人尚未取得《工业项目协议书》及补充协议项下二期用地，前述协议中所有关于二期项目投资事项均暂停。后续根据发行人的实际经营需求以及有关供地情况，双方另行协商二期项目投资事项。截至说明文件出具之日（2021 年 3 月 5 日），就前述投资协议及补充协议的履行，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会与发行人或子公司重庆铭利达不存在任何争议或纠纷，亦不存在追究发行人或重庆铭利达违约责任的情况。

（4）东莞清溪项目

2021 年 3 月 11 日，东莞市清溪镇人民政府与广东铭利达签署了《项目投资补充协议（二）》。根据该补充协议，就广东铭利达在东莞清溪投资建设铭利达铝合金压铸件生产及配套项目，双方达成一致约定，该项目总投资额为 6.2 亿元（固定资产投资不少于 3.8 亿元）。项目于 2021 年 12 月前投产，2022 年 12 月前达产。自 2022 年度起，每年财政贡献不低于每亩 60 万元。考核期限为 2022 年度至 2031 年度。该补充协议与《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》及《项目投资补充协议》约定不一致的，以该补充协议约定为准。

2、正在履行的投资项目

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“7、各投资协议约定的关键时间节点和履行进度情况”中补充披露：

截至本招股说明书签署之日，发行人原有六项投资协议中：南京项目、广安项目已经终止，东莞清溪项目、海安项目、惠州博罗项目及重庆项目仍在执行中。

（1）发行人各投资项目的必要性及可行性

截至本招股说明书签署之日，发行人各投资项目的业务发展规划及项目可行性如下：

序号	重大资本支出事项	业务定位及投资必要性	项目可行性
1	东莞清溪项目	公司计划将清溪生产基地发展成为压铸类专属精密结构件及模具的研发及生产基地，随着公司业务发展，公司一方面将继续深耕光伏、安防领域客户，不断维持并加大对 SolarEdge、Enphase、华为、Axis 等优质客户的配套服务；另一方面，经过多年来在汽车领域的研发积累，公司开拓了比亚迪、广汽等知名客户；此外，公司新增智慧出行应用领域，截至目前已与 Lime、Bird 等国际知名共享出行企业达成合作意向，其中对 Lime 的产品已经量产。	我国长三角及珠三角地区制造产业优势显著，目前均已经形成精密结构件制造产业集群，该项目位于珠三角地区，具备交通运输优势。该生产基地系发行人最主要的研发及生产制造主体，业务覆盖了压铸、注塑以及型材冲压等多种类型的精密结构件产品及各类精密模具，下游客户包括光伏、安防、汽车以及消费电子等多个领域。截至目前，该项目已按投资协议约定完成投资。
2	惠州博罗项目	惠州生产基地是公司对清溪生产基地的有效延伸及补充，惠州生产基地一方面将承接公司在东莞清溪租赁厂房上的注塑生产线以及型材冲压生产线相关产能，并发展铝材氧化加工产线以完善产业链布局；另一方面，公司将进一步补充型材冲压产能，配套提供新能源汽车电池包以及电池配件相关精密结构件产品，截至目前，公司已与亿纬锂能、欣旺达等客户达成合作意向，并已逐步进入量产阶段。	惠州铭利达相关投资项目位于珠三角地区，具有明显区位优势，与公司清溪生产基地遥相呼应。截至 2020 年末，公司在东莞清溪浮岗厂区尚存有 34,679 平方米的租赁厂房，在清溪罗马厂区尚存在 16,500 平方米租赁厂房。因此，惠州铭利达相关投资项目建成后，将承接发行人在珠三角范围内租赁厂房对应产能，并为精密注塑结构件和型材冲压结构件的研发、生产业务提供支持。因此，该项目具有可行性。
3	海安项目	江苏生产基地是公司在长三角地区的重要战略布局，也是公司长三角地区全品类精密结构件产品的研发生产基地。在铝合金	长三角地区是我国经济发展的重要区位，该区域制造产业优势显著，已经形成精密结构件制造产业集群，该项目位于长三角

		精密压铸结构件方面，江苏铭利达在北汽新能源、联合电子等优质客户的基础上，与宁德时代达成了合作关系，逐步量产；在镁合金精密压铸结构件方面，江苏铭利达设立独立镁合金结构件生产车间，目前已通过 Venture、伟创力、TCL 向终端客户 PMI 提供电子烟加热结构件；在精密注塑及型材冲压结构件方面，江苏铭利达持续增加对海康威视、昱能科技等安防、光伏类优质客户的配套服务。此外，公司在江苏生产基地布局了智慧出行、通信等领域配套产品，目前已为美团、飞毛腿集团等优质客户进行批量生产，并已与古河电气达成合作意向。	地区的江苏海安，具备交通运输优势。相关主体江苏铭利达于 2017 年底开始实际投产，配备了瑞士布勒、日本宇部等大型高端压铸设备，并在汽车类模具及精密压铸结构件方面进行了较为充分的前期研发投入。因此，该项目具有可行性。
4	重庆项目	重庆生产基地是公司在西南地区的战略布局，一方面会承接公司位于四川广安的压铸及注塑生产线产能，另一方面，重庆生产基地将会为西南地区 3C 电子产品、整车及整车零部件客户提供部分配套服务。	重庆生产基地位于西南地区，公司已签署相关土地出让合同并预计受让工业用地 77,037 平方米，该地块目前处于筹备建设阶段。公司目前西南地区产能位于在广安租赁的 22,773.85 平方米厂房内，主要为重庆海康威视的配套提供精密压铸结构件及精密注塑结构件，订单充足。

发行人业务发展规划清晰，各投资项目定位明确、区位优势明显，发行人储备有优质的潜在客户资源，能够为公司业务的长期发展提供一定保证，各项目具有较高的可行性。

（2）投资项目关键节点及履约进度情况

截至本招股说明书签署之日，上述正在履行的投资项目约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况详见下表：

项目	获取土地使用权证时间		基建完成时间		投产时间		达产时间		考核时间	
	协议约定时间	实际履行情况	协议约定时间	实际履行情况	协议约定时间	实际履行情况	协议约定时间	实际履行情况	协议约定时间	实际履行情况
东莞清溪项目	——	已完成	——	已完成	2021 年 12 月前	已完成	2022 年 12 月前	达产时间尚未届至	2022 年度至 2031 年度	考核时间尚未届至
海安项目	——	已完成	——	已完成	——	——	——	——	2018 年开始	按协议约定履行
惠州博罗项目	——	已签署国有土地使用权出让合同，尚未取得土地使用权证书	首期建设期在取得土地使用权证后 18 个月建成	未取得土地使用权证书，尚未开发	建成之日起 3 个月内投产	投产时间尚未届至	正式投产之日起 1 年内达产	达产时间尚未届至	一期项目竣工量产后 2 年内	考核时间尚未届至
重庆项目	2020 年 10 月底前办理完成一期土地	已签署国有土地使用权出让合同，尚未取得土地使用权证书	取得土地使用权证书后 16 个月内建成	正在开发建设，基建完成时间尚未届至	取得土地使用权证书后 16 个月投产	投产时间尚未届至	2025 年 9 月底前全部达产（注）	达产时间尚未届至	——	——

注：

1、2021 年 3 月 19 日，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会出具《说明函》，明确一期项目建设周期预计为 16 个月，并说明由于相关方案设计调整，一期项目开发进度、投产时间、达产时间、考核周期相应顺延；

2、重庆铭利达相关投资协议中对税收情况约定了达效奖励，不存在因税收未完成而构成违约责任的约定。

综上所述，截至本招股说明书签署之日，发行人正在履行的投资协议对应的投资项目均按投资协议及补充协议之约定进行投资，不存在违反相关约定的情形。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出分析”之“（五）报告期内重大资本性支出情况”之“2、未来可预见的重大资本性支出计划”中补充披露：

综合考虑各投资项目、本次募投项目以及公司其他未来资本支出计划，截至2020年12月31日，根据相关投资协议以及本次募投项目可研报告，公司预计未来五年重大资本支出合计138,256.05万元，其中包括募投项目的资本性支出50,729.74万元以及对海穗公司待分期支付的款项21,726.31万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	重大资本支出事项	协议中的资本性支出	已完成的资本性支出	预计未来五年资本性支出
1	东莞清溪项目（包含本次募投项目）	38,000.00	52,471.00	6,384.06
2	海安项目(包含本次募投项目）	65,000.00	29,998.00	44,345.68
3	惠州博罗项目	40,000.00	-	40,000.00
4	重庆项目	25,800.00	-	25,800.00
5	对海穗公司待分期支付的款项	24,750.12	3,023.81	21,726.31
合计		193,550.12	85,492.81	138,256.05

注：

1、根据公司与东莞市清溪镇人民政府签署的《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、广东铭利达与东莞市清溪镇人民政府签署的《项目投资效益协议书》以及《项目投资补充协议》，东莞清溪项目分为一期项目、二期项目及扩建项目。2021年3月11日，东莞市清溪镇人民政府与广东铭利达签署了《项目投资补充协议（二）》。根据该补充协议，就广东铭利达在东莞清溪投资建设铭利达铝合金压铸件生产及配套项目，双方达成一致约定，该项目总投资额为6.2亿元（固定资产投资不少于3.8亿元）。该补充协议与《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》及《项目投资补充协议》约定不一致的，以该补充协议约定为准；

2、海安项目（包含本次募投项目）预计后续资本性支出包括协议约定的尚未完成的资本性支出以及江苏铭利达实施的募投项目中的资本性支出；本次发行募集资金拟投资项目“轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目”，预计投资规模为48,123.36万元，资金来源全部为首次公开发行募集资金；

3、根据广东铭利达与博罗县人民政府签署的《项目投资建设协议书》，惠州博罗项目分为两期，一期项目所占土地面积预计约为 140 亩，二期项目预计约 60 亩，协议约定二期项目视一期项目进展情况及综合社会效益供地，供地后二期项目再行启动，因此二期项目启动投资尚存在一定不确定性；

4、根据公司与重庆铜梁高新技术产业开发区管委会签署的《工业项目协议书》及《工业项目（补充）协议书》，重庆项目分为两期，一期项目所占土地面积预计约为 129 亩，二期项目预计约 129 亩。根据 2021 年 3 月 5 日重庆铜梁高新技术产业开发区管委会出具的说明文件，由于发行人尚未取得《工业项目协议书》及补充协议项下二期用地，前述协议中所有关于二期项目投资事项均暂停。后续根据发行人的实际经营需求以及有关供地情况，双方另行协商二期项目投资事项；

5、根据海安项目相关《投资协议书》及《补充协议》、江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的说明函及海穗公司出具的资金结算票据，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人对海穗公司存在累计 21,726.31 万元的待分期支付的款项。根据双方协商，发行人于 2021 年 3 月向海穗公司先行支付了 300 万元第三期待分期支付的款项，截至本招股说明书签署之日，发行人对海穗公司存在的待分期支付的款项为 21,426.31 万元。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出分析”之“（五）报告期内重大资本性支出情况”之“2、未来可预见的重大资本性支出计划”之“（2）发行人资金来源充足，履约能力较强”中补充披露：

1）发行人经营情况良好，销售回款及现金流情况稳定

报告期内，发行人的营业收入、销售商品及提供劳务收到的现金、净利润及经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	151,649.35	136,093.30	94,212.20
销售商品、提供劳务收到的现金	144,009.96	117,057.08	83,587.36
净利润	16,895.82	9,449.23	6,153.60
经营活动产生的现金流量净额	29,611.32	11,302.87	6,096.54

2）发行人新增客户优质，在手订单充足

报告期内，公司新增宁德时代、SMA、ATL、飞毛腿集团、上汽集团、Airspan 等知名客户及 EMS 组装厂客户，新增客户销售收入在报告期内分别为 2,846.65 万元、16,742.46 万元以及 32,620.10 万元。截至本招股说明书签署之日，公司已与 TCL、美团、古河电气等客户达成了合作意向，其中部分客户订单已进入量

产阶段。公司客户质量较高，新增客户数量充裕，未来业务规模增长具有一定保障。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司在手订单金额合计 33,714.49 万元，占 2020 年度公司主营业务收入的 22.35%，公司各类型业务在手订单充足。

3）发行人资信情况良好，授信额度充足

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额为 8,234.67 万元，具有较为充裕的流动资金。此外，发行人资信情况良好，拥有较为充足的授信额度，截至本招股说明书签署之日，发行人已取得但尚未使用的银行授信额度为 10,610.82 万元。

4）机器设备融资租赁、股权融资渠道是公司资金来源的有效补充

发行人投资项目设备资产充足、经营情况稳定、资信良好且与商业银行、融资租赁公司等建立了长期稳定的合作关系，在有资金需求的情况下可通过融资租赁等方式进行融资。

此外，公司还可引入战略投资者进行股权融资。2018 年 12 月，发行人引入了深创投、红土投资等外部投资机构，根据增资协议，发行人投后估值 19.62 亿元。发行人最近三年营业收入复合增长率为 26.87%，公司业务保持较快发展，盈利能力不断提高，公司市场估值预计相应提升。

综上所述，发行人报告期内的经营情况及现金流情况稳定，授信额度及在手订单充足，业务发展前景较好，发行人具备充足的资金和财务能力履行上述投资协议。

（二）与交易对手方是否对前述合同条款的履行存在纠纷的情形，发行人土地是否存在被收回的风险。

1、与交易对手方对前述合同条款的履行不存在纠纷的情形

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“7、各投资协议约定的关键时间节点和履行进度情况”之“（3）与交易对手方对前述合同条款的履行不存在纠纷的情形”中补

充披露：

1）东莞清溪项目

2021 年 3 月 11 日，东莞市清溪镇人民政府与广东铭利达签署了《项目投资补充协议（二）》。根据该补充协议，截至协议签署之日（2021 年 3 月 11 日），就《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》及《项目投资补充协议》履行情况，不存在需追究广东铭利达违约责任的情况，双方之间不存在任何尚未了结的债权债务。

2）海安项目

根据江苏省海安高新技术产业开发区管委会于 2021 年 3 月 2 日出具的《说明》，截至《说明》出具日，就投资协议的履行，江苏省海安高新技术产业开发区管委会与发行人不存在任何争议或纠纷，亦不存在追究发行人或江苏铭利达违约责任的情况。

3）惠州博罗项目

根据博罗县人民政府于 2021 年 2 月 4 日出具的《说明函》，截至《说明函》签署之日，就前述投资协议的履行，博罗县人民政府与广东铭利达不存在任何争议或纠纷，亦不存在追究广东铭利达或惠州铭利达违约责任的情况。

4）重庆项目

根据重庆铜梁高新技术产业开发区管委会于 2021 年 3 月 5 日出具的说明文件，由于发行人尚未取得《工业项目协议书》及补充协议项下二期用地，前述协议中所有关于二期项目投资事项均暂停。后续根据发行人的实际经营需求以及有关供地情况，双方另行协商二期项目投资事项。截至说明文件出具之日，就前述投资协议及补充协议的履行，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会与发行人或子公司重庆铭利达不存在任何争议或纠纷，亦不存在追究发行人或重庆铭利达违约责任的情况。

5）南京项目

根据南京溧水柘塘经济实业总公司于 2021 年 2 月 9 日出具的《说明函》，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已于 2015 年 3 月 19 日注销。截至该《说明函》出具之日，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与铭利达就其注销前签署的有关协议无争议或纠纷，不再追究相关违约责任。

6）广安项目

根据广安市前锋区人民政府于 2021 年 3 月 4 日出具的证明文件，由于发行人尚未取得《项目投资合同》及相关补充协议项下土地使用权，《项目投资合同》及补充协议先终止执行。后续如发行人取得前述土地使用权，由双方另行协商投资事项。截至证明文件出具之日，就前述投资协议及补充协议的履行，广安市前锋区人民政府与发行人或子公司四川铭利达不存在任何争议或纠纷，亦不存在追究发行人或四川铭利达违约责任的情况。

综上，截至本招股说明书签署之日，就上述投资协议的履行情况，发行人或其下属企业与上述协议的交易对手方不存在纠纷。

2、发行人土地被收回的风险较低

（1）通过投资协议取得土地使用权情况

截至本回复出具之日，发行人通过投资协议取得的土地使用权情况如下：

序号	使用权人	不动产权证号/土地使用权证号	使用权类型	用途	使用期限/终止日期	面积（㎡）	坐落
1	江苏铭利达	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	出让	工业用地	2067/5/14	95,182	海安高新区东海大道西 99 号
2	江苏铭利达	苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号	出让	工业用地	2067/5/14	38,772	海安县海安高新区西城街道东庙村 15、16、17、27 组
3	江苏铭利达	苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	出让	工业用地	2067/7/7	133,610	海安高新区东海大道西 99 号
4	广东铭利达	粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号	出让	工业用地	2065/12/25	55,463.6	东莞市清溪镇罗马村

注：南京铭利达曾是发行人报告期内全资子公司，南京铭利达拥有宁溧国用（2010）第 04193 号及宁溧国用（2013）第 06878 号两项土地使用权。2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。

2020 年 9 月 9 日及 2021 年 2 月 4 日，惠州铭利达与博罗县自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（441322-2020-000198、441322-2020-000199、441322-2021-000021），出让宗地位于博罗县杨桥镇大坑办事处地段，面积合计为 92,212 平方米，出让土地用途为工业用途，出让宗地的国有建设用地使用权出让价款合计为 4,128 万元，出让年期为 50 年。截至本回复出具之日，惠州铭利达已对应支付前述土地出让价款并缴纳了相应的契税、印花税，但尚未取得上述土地使用权证书。

2021 年 2 月 8 日，重庆铭利达与重庆市铜梁区规划和自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（铜地工挂[2021]字 001 号），出让宗地位于重庆市铜梁区东城街道梁祝村 4 组，面积合计为 77,037 平方米，出让土地用途为工业用途，出让宗地的国有建设用地使用权出让价款合计为 1,309.63 万元，出让年期为 50 年。截至本回复出具之日，重庆铭利达已按照前述出让合同的约定对应支付了相应土地出让价款并缴纳了相应的契税、印花税，尚未取得土地使用权证书。

（2）协议中违约情形下收回土地的约定条款与公司履约情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”之“5）协议中违约情形下收回土地的约定条款与公司履约情况”中补充披露：

截至本招股说明书签署之日，发行人上述通过投资协议取得的土地使用权中，投资协议约定土地使用权收回条款的具体情况如下：

项目	投资协议约定情况	履行情况
东莞清溪项目	不存在土地使用权收回条款的约定。	-
海安项目	如发行人的纳税总额未达到协议约定的数额，且发行人未按照协议约定支付购买资产的款项超过三个月，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会有权以发行人前期已支付的资产购置款数扣除奖励部分作为回购金额向发行人或江苏铭利达购回相应的土地和房产。	1）发行人已按期支付到期款项；2）经测算，发行人具有充足的资金按照协议约定继续履行支付义务。
惠州博罗项目	如果土地闲置两年，全部土地无偿收回。	发行人已签署了国有建设用地使用权出让合同，支付相应土地出

		让价款并缴纳了相应的契税、印花税，尚未取得土地使用权证书。
重庆项目	1）发行人不按照招拍挂文件签订成交确认书、办理交地手续、签订国有建设用地使用权出让合同、不支付价款等行为，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会函请有关部门终止土地交易关系、无偿收回土地使用权； 2）发行人或项目公司未按照协议约定时间开工建设，逾期半年；未按照协议约定时间工程竣工验收，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会有权解除投资协议，并按照协议约定土地价款减掉有关扶持资金等费用后的价款回购项目土地使用权； 3）造成土地闲置的，按照《闲置土地处置办法》相关规定由有关部门予以处理或双方协商处置。	发行人已签署了国有建设用地使用权出让合同，支付相应土地出让价款并缴纳了相应的契税、印花税，尚未取得土地使用权证书。

注：截至发行人转让南京铭利达100%股权之日，南京铭利达取得的面积为18,787.1平方米的土地使用权（宁溧国用（2013）第06878号）的土地并未进行开发建设；南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已于2015年3月19日注销。南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司已出具说明函，确认不会追究发行人违约责任。

发行人未来对海安项目、惠州博罗项目及重庆项目具有明确的业务安排，具有足额的资金能力按照上述投资约定进行惠州及重庆项目的投资及支付江苏的款项，因土地闲置或不能按期竣工等导致土地被收回或回购的风险较低，具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出分析”之“（五）报告期内重大资本性支出情况”之“2、未来可预见的重大资本性支出计划”测算。

综上，发行人与交易对手方对前述合同条款的履行不存在纠纷的情形，且发行人土地被收回的风险较低。

五、披露自协议签订后截至目前，各投资协议对应项目税后考核的实现情况，未来是否存在违约风险；测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响，发行人是否具备足够的资金实力承担违约责任，是否将对发行人的生产经营和财务状况造成重大不利影响，并在招股说明书中进一步完善风险提示。

（一）披露自协议签订后截至目前，各投资协议对应项目税后考核的实现情况，未来是否存在违约风险

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“8、投资协议税收考核要求与实际履行情况”中补充披露：

根据相关投资协议约定，海安项目及重庆项目有关投资协议中就税收情况均约定了有关达效奖励，均不存在仅因税收未完成而构成违约需要承担违约责任的约定。截至本招股说明书签署之日，江苏铭利达已取得第一个核算周期及第二个核算周期的有关达效奖励，具体参见本节之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”之“3、海安项目”，重庆项目有关达效奖励尚未开始。

截至本招股说明书签署之日，东莞清溪项目及惠州博罗项目投资协议关于税收考核的要求及实际履行情况如下：

项目	税收考核要求	税收未完成的违约责任约定	项目情况	实际履行情况
东莞清溪项目	2022 年度至 2031 年度，每年度不少于 4,991.4 万元	如项目每年财政贡献未能达到协议约定标准的，视为乙方违约，乙方应每年向甲方支付违约金［违约金计算方式：年度违约金额=（约定财政贡献标准-年实际财政贡献额）x25%］。项目履约财政贡献考核时间从 2022 年至 2031 年度结束。	项目已投产	考核尚未届至
惠州博罗项目	2024 年度或 2025 年度税收要求 4,200 万元	税收按照竣工达产后两年内最多的年度计算，若年税收贡献未达到的，则按税收贡献不足的比例，一次性补偿基础设施费，补偿金额=30 万元/亩*项目土地面积（亩）*（1-税收贡献达成率），且不享受有关扶持政策，如已享受的，则按比例退还。	项目未投产，未取得土地使用权证书，尚未建设。	

经核查，东莞清溪项目已投产运营，2020 年度该项目已完成税收约 1,266.97 万元，结合公司业务发展情况、在手订单情况以及预期内销客户增长情况，东莞清溪项目预计在 2022 年度至 2031 年度可以完成税收要求，公司业务发展状况及在手订单情况等具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出”之“（五）报告期内重大资本支出情况”。

惠州铭利达尚未取得土地使用权证，但根据发行人对惠州铭利达的投资情况以及未来业务规划，具体参见本节之“一、重大合同”之“（五）项目投资协

议”之“7、各投资协议约定的关键时间节点和履行进度情况”部分所述，惠州铭利达预计在 2024 年度或 2025 年度可以完成税收要求。

综上，发行人因未完成税收要求而被要求承担违约责任的风险较小。

此外，发行人实际控制人、控股股东以及其他持有发行人股份的公司经营管理层（张贤明、卢常君、陶红梅、陶美英）以及发行人主要中高级管理人员持股平台赛铭投资、赛腾投资均已作出承诺：如未来发行人因无法完成税收考核而被要求承担违约责任的，该等股东均同意按持股比例对应向发行人予以补偿。发行人股东赛铭投资、赛腾投资均已召开合伙人会议审议通过了上述向发行人出具补偿承诺的事项。

综上，就海安项目及重庆项目，发行人不存在仅因未完成税收要求而构成违约需承担违约责任的情况。根据发行人主营业务经营、在手订单情况以及未来业务发展布局，发行人预计可以完成东莞清溪项目及惠州博罗项目的税收考核要求，未来因税收考核未完成而违约的风险较小。

（二）测算若违约，对发行人生产经营和财务状况的影响

根据相关投资协议，海安项目及重庆项目均不存在因税收未完成而构成违约需要承担违约责任的协议条款。东莞清溪项目及惠州博罗项目存在因税收未完成而构成违约需要承担违约责任的协议条款，具体参见本回复问题 1 之“五、（一）披露自协议签订后截至目前，各投资协议对应项目税后考核的实现情况，未来是否存在违约风险”。

1、东莞清溪项目

2020 年度发行人已完成税收约 1,266.97 万元。结合发行人对广东铭利达未来的业务发展规划以及未来发行上市后募投项目实施情况，广东铭利达预计在 2022 年度至 2031 年度可以完成税收要求，发行人因未完成税收要求而被要求承担违约责任的风险较小。广东铭利达业务发展情况具体参见本回复问题 1 之“四、（一）逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议”部分所述。

假定发行人 2022 年收入规模及税收缴纳情况与 2020 年相同，经测算，根据相关协议约定，即使发行人未来因未完成税收要求而被要求承担违约责任，支付时间为当年度结束后第二年，违约金预计 2023 年度至 2032 年度每年不超过 931.11 万元。截至 2020 年 12 月末，发行人账面货币资金余额为 8,234.67 万元，发行人具备足够的资金实力承担违约责任；2020 年度发行人净利润金额 16,895.82 万元，测算的违约金占净利润比例为 5.51%，测算的违约金额对发行人的生产经营和财务状况不会构成重大不利影响。

2、惠州博罗项目

由于惠州铭利达尚未取得土地使用权证，尚未建设，截至目前无相应实际运营期的财务数据，且考核期较远，为 2024 年或 2025 年。报告期内，发行人经营情况良好，业务规模不断扩大，最近三年营业收入复合增长率为 26.87%，净利润复合增长率为 65.70%，结合发行人历史业绩情况和发行人对惠州铭利达未来的业务发展规划，惠州铭利达未来将承接广东铭利达在珠三角范围内租赁厂房对应产能及业务，主要为精密注塑结构件和型材冲压结构件的研发、生产业务，惠州铭利达预计在 2024 年度或 2025 年度可以完成税收要求，发行人因未完成税收要求而被要求承担违约责任的风险较小。

对于东莞清溪项目及惠州博罗项目税收考核的潜在违约风险，发行人实际控制人、控股股东以及其他持有发行人股份的公司经营管理层（张贤明、卢常君、陶红梅、陶美英）以及发行人主要中高级管理人员持股平台赛铭投资、赛腾投资均已作出承诺：如未来发行人因无法完成税收考核而被要求承担违约责任的，该等股东均同意按持股比例对应向发行人予以补偿。发行人股东赛铭投资、赛腾投资均已召开合伙人会议审议通过了上述向发行人出具补偿承诺的事项。

综上，发行人预计可以完成东莞清溪项目及惠州博罗项目的税收考核要求，未来因税收考核未完成而违约的风险较小。经测算，即使出现违约，支付相关违约金金额占公司利润比例较低，对发行人自身经营情况预计不会产生重大不利影响。此外，发行人实际控制人、控股股东以及其他持有发行人股份的公司经营管理层均已出具兜底承诺函，对相关违约金额予以补偿。

因此，相关项目若存在违约情况，预计不会对发行人的生产经营和财务状况构成重大不利影响。

（三）发行人是否具备足够的资金实力承担违约责任，是否将对发行人的生产经营和财务状况造成重大不利影响

发行人业务增速较快，经营状况良好，经营活动现金充足，此外，发行人资信状况良好，授信额度充足，具有较强的资金实力能够承担违约责任。发行人的资金实力情况具体参见本回复问题 1 之“四、（一）逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议”。

综上，如不能完成税后考核，发行人亦具备足够的资金实力承担违约责任，不会对发行人的生产经营状况造成重大不利影响。

（四）招股说明书中补充风险提示

以下内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”中补充披露：

（五）投资协议税收考核无法完成的风险

截至本招股说明书签署之日，发行人正在履行的投资协议对应的投资项目为东莞清溪项目、海安项目、惠州博罗项目及重庆项目。其中，就海安项目及重庆项目，发行人不存在仅因未完成税收要求而构成违约需承担违约责任的情况，东莞清溪项目和惠州博罗项目相关投资协议约定了税收考核情况。具体内容参见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”。

报告期内，发行人经营状况及现金流状况良好，新增客户优质，在手订单充足，业务发展前景较好，预计可以达到东莞清溪项目及惠州博罗项目的税收考核要求。但如果出现宏观经济环境恶化、发行人下游行业及客户需求减少等情况，发行人税收缴纳金额可能会因业务量减少而无法达到税收考核的要求，若无法获取当地政府豁免，则存在需承担相应违约责任进行补偿的风险，从而对发行人

生产经营造成一定不利影响。

六、核查意见

（一）核查过程

1、核查了江苏省海安高新技术产业开发区管委会、铭利达有限及海安县人民政府就投资海安项目签署的《投资协议书》，江苏省海安高新技术产业开发区管委会、江苏海安县工业园区发展有限公司、海安市人民政府与发行人签署的《<投资协议书>之补充协议》，以及江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的《关于<投资协议书>履行情况的说明函》；

2、就投资海安项目的有关事项，访谈了江苏省海安高新技术产业开发区管委会相关负责人，访谈了发行人实际控制人、财务负责人等管理人员；

3、查阅了发行人及江苏铭利达报告期内财务报表、纳税申报表及相关纳税凭证，查阅了海安项目有关付款的银行凭证、江苏省海安高新技术产业开发区财政局向江苏铭利达支付项目达效奖励的银行凭证；

4、核查了海穗公司及其股东海安区开发建设投资有限公司的营业执照及公司章程，登陆国家企业信用信息公示系统查询了海穗公司及海安区开发建设投资有限公司的股东情况；查阅了海穗公司出具的关于实际控制人的说明；

5、核查了发行人本次发行上市的董事会及股东大会会议文件，查阅了发行人本次募投项目的可行性研究报告、招股说明书等相关文件；

6、核查了南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与铭利达有限签署的《项目合作协议书》，查阅了南京铭利达的土地使用权证及房屋所有权证书，实地查看了南京铭利达的经营场所；

7、登陆国家企业信用信息系统查询了南京市溧水县柘塘经济开发有限公司的基本情况，查阅了南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司出具的书面说明文件；

8、核查了发行人转让南京铭利达 100%股权的《股权转让协议》等有关文

件；

9、核查了东莞市清溪镇人民政府与铭利达有限或广东铭利达签署的《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》、《项目投资补充协议》及《项目投资补充协议（二）》，查阅了东莞市清溪镇人民政府就投资协议履行情况出具的说明文件；

10、核查了重庆铜梁高新技术产业开发区管委会与发行人签署的《工业项目协议书》及补充协议，查阅了重庆铜梁高新技术产业开发区管委会就投资协议履行情况出具的说明文件；

11、核查了博罗县人民政府与广东铭利达签署的《铭利达现代装备制造总部合精密模具研发生产项目投资协议书》，查阅了博罗县人民政府就投资协议履行情况出具的说明文件；

12、核查了广安市前锋区人民政府与铭利达有限签署的《项目投资合同》、《项目补充合同》，查阅了广安市前锋区人民政府分别就投资协议履行情况出具的说明文件；

13、查阅了发行人及其下属企业拥有的土地使用权证书及房屋所有权证书，查阅了发行人签署的重庆及惠州博罗相关土地出让合同；

14、就各项投资协议的履行情况，访谈了发行人的总经理、财务负责人等管理人员，取得了发行人相关问题出具的书面确认。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、海安项目投资协议中不存在仅因税收未完成而构成违约需要承担违约责任的考核要求，就税收情况，前述投资协议中约定了有关达效奖励条款；发行人资信状况良好，发行人及其下属公司与江苏省海安高新技术产业开发区管委会不存在潜在纠纷的情形；

2、海穗公司支付的款项属于其代江苏省海安高新技术产业开发区管委会的付款，不属于代发行人的付款；截至本回复出具之日，就上述投资协议的履行，

江苏省海安高新技术产业开发区管委会与发行人不存在纠纷；发行人履约能力较强，未来不能按照约定对应履行各期款项支付义务的风险较低，募投项目涉及的土地及房屋资产被收回的风险较小；

3、根据南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函，截至说明函出具之日（2021 年 2 月 9 日），发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权事项未违反投资协议约定，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司与发行人或其下属企业不存在纠纷；

4、截至本回复出具之日，发行人正在履行的投资协议对应的投资项目均按投资协议及补充协议之约定进行，发行人或其下属企业与交易对手方就各项投资协议的履行不存在纠纷；发行人东莞清溪项目不存在相关约定，且发行人未来对海安项目、惠州博罗项目及重庆项目具有明确的业务安排及具有足额的资金能力按照上述投资约定进行惠州博罗及重庆项目的投资及支付海安项目的款项，因土地闲置或不能按期竣工等导致土地被收回或回购的风险较低；

5、发行人正在履行的投资协议对应的投资项目为东莞清溪项目、海安项目、惠州博罗项目及重庆项目。就海安项目及重庆项目，发行人不存在仅因未完成税收要求而构成违约需承担违约责任的情况；就东莞清溪项目及惠州博罗项目，发行人经营状况良好，未来因税收考核未完成而违约的风险较低。发行人业务发展较快，资金实力较为充足，且发行人实际控制人、控股股东以及其他持有发行人股份的公司经营管理层均已出具兜底承诺函，即使东莞清溪项目或惠州博罗项目未来发生因未完成税收考核而被要求承担违约责任的情况，也不会对发行人的生产经营和财务状况构成重大不利影响。

经核查，申报会计师认为：

1、海安项目投资协议中不存在因税收未完成而构成违约需要承担违约责任的考核要求，就税收情况，前述投资协议中约定了有关达效奖励条款；发行人生产经营和财务状况良好，发行人及其下属公司与江苏省海安高新技术产业开发区管委会不存在潜在纠纷的情形；

2、发行人正在履行的投资协议对应的投资项目为东莞清溪项目、海安项目、

惠州博罗项目及重庆项目。就海安项目及重庆项目，发行人不存在仅因未完成税收要求而构成违约需承担违约责任的情况；就东莞清溪项目及惠州博罗项目，发行人经营状况良好，未来因税收考核未完成而违约的风险较低。发行人业务发展较快，资金实力较为充足，且发行人实际控制人、控股股东以及其他持有发行人股份的公司经营管理层均已出具兜底承诺函，即使东莞清溪项目或惠州博罗项目未来发生因未完成税收考核而被要求承担违约责任的情况，也不会对发行人的生产经营和财务状况构成重大不利影响。

2.关于出售南京铭利达

申报文件显示：

（1）2020 年 12 月 7 日，发行人将其持有的南京铭利达 100%的股权以 2,738.5 万元的价格转让给南京嘉域。截至协议签署日，南京铭利达对发行人负有 1,761.5 万元债务。南京嘉域同意按照前述转让价格及承担前述负债的方式受让南京铭利达 100%的股权。

（2）南京铭利达存在闲置土地，2013 年 12 月，南京铭利达取得的面积为 18,787.1 平方米的土地使用权（已取得土地使用权证书：宁溧国用（2013）第 06878 号）尚未开工建设。根据相关土地出让合同约定，如南京铭利达未能按照约定日期（2014 年 6 月 11 日之前）开工建设的，每延期一日，应向南京市溧水县国土资源局支付相当于国有建设用地使用权出让价款总额千分之一的违约金。受让人造成土地闲置的，闲置满一年不满两年的，应依法缴纳土地闲置费，土地闲置满 2 年未建设的，南京市溧水县国土资源局有权无偿收回国有建设用地使用权。

请发行人：

（1）披露转让南京铭利达的原因、受让方的基本情况、股权结构、实际控制人情况，与发行人是否存在关联关系；转让价款的确定依据及定价公允性；股权转让后与发行人的交易情况。

（2）披露南京铭利达接受发行人借款的用途，截至目前，借款的偿还情况。

（3）披露与受让方关于南京铭利达土地闲置费用的偿还约定，是否存在纠纷；南京铭利达是否因闲置土地或其他违法违规事项受到处罚，发行人转让南京铭利达的目的是否为规避违法违规行为。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露转让南京铭利达的原因、受让方的基本情况、股权结构、实际控制

人情况，与发行人是否存在关联关系；转让价款的确定依据及定价公允性；股权转让后与发行人的交易情况。

（一）披露转让南京铭利达的原因、受让方的基本情况、股权结构、实际控制人情况，与发行人是否存在关联关系。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”中补充披露：

3、转让南京铭利达的原因及背景

公司签署南京项目相关投资协议的初衷系于华东地区开展模具研发、生产业务并补充部分精密结构件产能，由于后续精密结构件业务拓展较快，预计所取得的土地及房产面积不能满足实际生产经营所需，且在周边亦较难通过招拍挂程序另行获得额外满足经营所需的土地使用权。因此，截至发行人转让南京铭利达 100%股权之日，南京铭利达取得的面积为 18,787.1 平方米的土地使用权的土地并未进行开发建设，相应的模具研发、生产业务后续实际由广东铭利达和江苏铭利达承担。

发行人结合自身业务的发展规划，为实现资产的有效配置和合理利用，自 2017 年起，计划将持有南京铭利达股权对外转让。2020 年 10 月，经当地政府招商部门相关人员的介绍，南京嘉域得知发行人拟对外转让南京铭利达的全部股权。在实地考察南京铭利达后，南京嘉域的股东认为南京铭利达拥有的土地规模适合开展医疗器械的生产经营业务。

2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。

4、南京嘉域的相关情况

截至本招股说明书签署之日，受让方南京嘉域的基本情况如下：

公司名称	南京嘉域企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320115MA235NLN5H

住所	南京市江宁区东山街道上元大街420号万达广场（西区）1幢2209室
法定代表人	胡金龙
注册资本	1,000万元
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	一般项目：企业管理咨询；经济贸易咨询；市场调查（不含涉外调查）；技术推广服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
经营期限	2020年11月17日至无固定期限
成立日期	2020年11月17日

截至本招股说明书签署之日，受让方南京嘉域的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	胡金龙	400.00	40.00%	货币
2	胡正银	300.00	30.00%	货币
3	胡颖	300.00	30.00%	货币
合计		1,000.00	100.00%	——

截至本招股说明书签署之日，南京嘉域的实际控制人胡金龙基本情况如下：

姓名	胡金龙
身份证号	320121198402******
住所	南京市江宁区
任职情况	现任南京嘉域担任总经理兼执行董事、江苏傲堂建设有限公司担任执行董事、南京铭利达监事、南京鑫龙腾塑胶科技有限公司监事、宣城市龙赢新材料科技有限公司监事、江苏瞳泽生物科技有限公司监事；曾担任南京龙赢橡塑材料有限公司（已注销）监事。
投资情况	现持有南京鑫龙腾塑胶科技有限公司48%的股权、南京嘉域40%的股权、宣城市龙赢新材料科技有限公司40%的股权、江苏傲堂建设有限公司100%股权；曾持有南京诺维雅美容美发中心（普通合伙）（已注销）90.91%的股权、南京龙赢橡塑材料有限公司（已注销）40%的股权。

此次转让前，胡金龙未曾担任南京铭利达监事，南京嘉域及其实控人胡金龙与发行人之间不存在关联关系。

（二）转让价款的确定依据及定价公允性；股权转让后与发行人的交易情况。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公

司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”之“5、转让价款的确定依据及定价公允性以及股权转让后与发行人的交易情况”中补充披露：

2020 年 12 月 7 日，发行人（出让方）、江苏铭利达（担保方）与南京嘉域（受让方）、南京鑫龙腾塑胶科技有限公司（担保方）及南京铭利达签署了《股权转让协议》。协议约定，发行人将其持有的南京铭利达 100%的股权以 2,738.50 万元的价格转让给南京嘉域；截至该协议签署日，南京铭利达对发行人负有 1,761.50 万元债务；南京嘉域同意按照前述转让价格及承担前述负债的方式受让南京铭利达 100%的股权。

根据深圳市伯勤资产评估与房地产估价有限公司出具的“深伯勤资评字【2020】第 012002006 号”《深圳市铭利达精密技术股份有限公司拟股权转让所涉及的南京铭利达模具有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，截至评估基准日 2020 年 10 月 31 日，南京铭利达经评估的净资产值为 2,727.54 万元；经评估的南京铭利达对发行人的负债价值为 1,761.50 万元。发行人向南京嘉域转让南京铭利达 100%的股权定价系参考南京铭利达的评估净资产价值及南京铭利达对发行人的评估负债价值并经双方协商确定，定价公允。

截至 2020 年 12 月 11 日，南京嘉域共计向南京铭利达支付了 1,761.50 万元的款项，南京铭利达向发行人偿还了共计 1,761.50 万元的债务。截至本招股说明书签署之日，南京嘉域已按照转让协议的约定向发行人支付完毕上述股权转让价款。上述股权转让完成后，南京铭利达与发行人未发生任何交易。

二、披露南京铭利达接受发行人借款的用途，截至目前，借款的偿还情况。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”之“6、南京铭利达接受发行人借款的情况”中补充披露：

经核查，南京铭利达向发行人的借款主要用于其日常经营支出、购买土地使用权及建设厂房。

根据《股权转让协议》的约定，受让方南京嘉域承担南京铭利达对发行人的负债 1,761.50 万元。截至 2020 年 12 月 11 日，南京嘉域共计向南京铭利达支付了 1,761.50 万元的款项，南京铭利达向发行人偿还了共计 1,761.50 万元的债务，相关借款已偿还完毕。

三、披露与受让方关于南京铭利达土地闲置费用的偿还约定，是否存在纠纷；南京铭利达是否因闲置土地或其他违法违规事项受到处罚，发行人转让南京铭利达的目的是否为规避违法违规行为。

（一）披露与受让方关于南京铭利达土地闲置费用的偿还约定，是否存在纠纷

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”之“8、关于南京铭利达土地闲置费的情况”中补充披露：

根据发行人与南京嘉域签署的《股权转让协议》，就 2020 年 12 月 29 日（含当日）前可能产生的土地闲置费及违约金，如主管政府部门要求南京铭利达承担的，均由发行人承担；就 2020 年 12 月 29 日（不含当日）之后可能产生的土地闲置费及违约金，如主管政府部门要求南京铭利达承担的，发行人或江苏铭利达不再向南京铭利达或南京嘉域承担任何责任，相关土地闲置费用及违约金均由南京铭利达或南京嘉域自行承担。

发行人控股股东及实际控制人均已出具承诺：承诺如因上述土地被相关主管部门认定为闲置土地而导致发行人或下属企业遭受任何经济损失，发行人控股股东及实际控制人承诺承担全额补偿责任，且无需发行人或下属企业支付任何对价。

截至本招股说明书签署之日，南京嘉域与发行人就上述股权转让协议的履行，不存在争议或纠纷。

（二）南京铭利达是否因闲置土地或其他违法违规事项受到处罚，发行人转让南京铭利达的目的是否为规避违法违规行为

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”之“9、南京铭利达合法合规情况”中补充披露：

根据南京市规划和自然资源局溧水分局出具的证明文件，南京铭利达自2017年1月1日至2020年12月31日期间，无违章违建，无违反相关法律法规被处罚的记录。

根据南京市溧水区市场监督管理局出具的证明文件，自2017年1月1日至2020年12月31日期间，南京铭利达无因违反市场监管相关法律、法规被该局处罚的记录。

根据南京市溧水区城乡建设局出具的证明文件，自2017年1月1日至2020年12月31日期间，南京市溧水区城乡建设局未对南京铭利达进行过行政处罚。

根据国家税务总局南京市溧水区税务局出具的证明文件，自2017年1月1日至2020年12月31日期间，未发现南京铭利达重大违法违章行为且无欠税。

经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询官方网站、信用中国、南京市行政执法统一公示平台信息，自2017年1月1日至发行人转让南京铭利达股权之日，南京铭利达不存在因违法违规而受到行政处罚的记录。

综上，发行人对外转让南京铭利达的股权系发行人结合自身业务的发展规划，为实现资产的有效配置和合理利用而做出的商业安排，不存在为规避违法违规行为而进行转让的情况。

四、核查意见

（一）核查过程

1、核查了发行人、江苏铭利达与南京嘉域、南京鑫龙腾塑胶科技有限公司签署的关于转让南京铭利达股权的《股权转让协议》，核查了南京铭利达的企业法人登记档案资料；

2、就转让南京铭利达股权等相关事项，访谈了南京嘉域及其股东、发行人及其实际控制人；

3、核查了南京嘉域的营业执照及公司章程，登陆国家企业信用信息公示系统查询了南京嘉域的基本情况，核查了南京嘉域实际控制人的身份证明文件；

4、查阅了深圳市伯勤资产评估与房地产估价有限公司出具的“深伯勤资评字【2020】第 012002006 号”《深圳市铭利达精密技术股份有限公司拟股权转让所涉及的南京铭利达模具有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，核查了南京嘉域向发行人支付股权转让款的银行凭证；

5、登陆企查查网站查询南京嘉域相关自然人股东及董监高的《董监高投资任职及风险报告》，查询发行人实际控制人及董监高的《董监高投资任职及风险报告》；

6、查阅了发行人及其实际控制人、董监高的银行流水，取得了发行人及南京铭利达、南京嘉域对于股权转让事宜的书面确认；

7、核查了发行人与南京铭利达往来款明细及相应的银行凭证、南京铭利达向发行人偿还债务的银行凭证；

8、就发行人向南京铭利达提供借款事项，访谈了发行人实际控制人、财务总监等管理人员，取得了发行人及南京铭利达出具的书面确认；

9、查阅了有关政府部门就南京铭利达出具的合规证明；

10、登陆中国执行信息公开网、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询官方网站、信用中国、南京市行政执法统一公示平台信息等查询南京铭利达是否存在处罚情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人对外转让南京铭利达的股权系发行人结合自身业务的发展规划、为实现资产的有效配置和合理利用而做出的商业安排，受让方南京嘉域与发行人不存在关联关系；转让价格依据资产评估机构出具的《评估报告》确定，定价公

允；股权转让完成后，南京铭利达与发行人未发生交易；

2、南京铭利达接受发行人借款主要用于日常生产经营支出、购买土地及厂房建设，已偿还完毕；

3、发行人与受让方关于南京铭利达土地闲置费用在相关转让协议中进行了明确的约定，不存在纠纷；截至本回复出具之日，南京铭利达不存在因土地闲置或其他违法违规事项受到处罚的情况；报告期内，南京铭利达不存在重大违法违规情况，发行人不存在通过转让南京铭利达而规避违法违规行为的情形。

3.关于土地使用权

申报文件显示：

（1）发行人目前拥有 6 项国有土地使用权，2 块土地存在闲置情形，其中，南京铭利达的闲置土地面积为 18,787.1 平方米，经测算的土地闲置违约金为 996.92 万元，土地闲置费最高约为 90.18 万元。江苏铭利达的闲置土地面积为 38,772.00 平方米，经测算的土地闲置违约金为 620.74 万元，土地闲置费最高约为 164 万元。截至招股说明书签署之日，相关主管部门未向南京铭利达和江苏铭利达出具关于土地闲置调查通知或决定，报告期内南京铭利达和江苏铭利达不存在因违反国家和地方有关土地使用方面的法律、法规及其他规范性文件而受到该局行政处罚的情形。

（2）发行人前述 6 项国有土地使用权中部分系通过投资协议获得，发行人合计签订了 6 项投资协议，部分投资协议约定若发行人未能满足业绩考核或开工期限要求，相关土地将被收回。

请发行人：

（1）说明仅南京铭利达和江苏铭利达涉及的违约金额和闲置土地使用费合计已达到最近一期净利润的 25%，发行人认为其对生产经营不构成重大影响的合理性。

（2）披露现有土地使用权中，通过前述投资协议获得的土地的面积、账面价值和占比；通过投资协议获得的土地上厂房建筑的用途、产能、涉及的营业收入、净利润金额以及占比情况，是否存在发行人主要产能均位于前述投资协议获取土地的情形。

（3）披露投资协议中，对土地收回安排存在明确约定的土地的面积、金额及占比情况；结合发行人现阶段的税收考核、项目开工完成进度等协议条款的实际履行情况，披露因未满足考核要求存在被收回风险的土地的面积、金额及占比，是否存在发行人未能达成考核，主要生产经营用地以及厂房建筑物均被收回的情形。

（4）结合前述问题，披露发行人的重要生产经营用地在未来存在被收回风

险的情形下，是否满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定。

请保荐人、发行人律师充分说明核查过程并审慎发表明确意见。

【回复】

一、说明仅南京铭利达和江苏铭利达涉及的违约金额和闲置土地使用费合计已达到最近一期净利润的 25%，发行人认为其对生产经营不构成重大影响的合理性。

（一）关于南京铭利达闲置土地的违约金及土地闲置费用

1、投资协议关于南京铭利达土地闲置的违约责任

铭利达有限与南京溧水柘塘经济实业总公司就投资南京项目签署的投资协议情况以及实际履行情况参见本回复问题 1 之“三、（一）南京项目投资协议的实际履行情况，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已注销的原因”部分所述。

根据南京市溧水县柘塘经济开发有限公司控股股东南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函，南京市溧水县柘塘经济开发有限公司已于 2015 年 3 月 19 日注销；南京溧水柘塘经济实业总公司已知悉发行人向南京嘉域转让南京铭利达股权事项；截至说明函出具之日（2021 年 2 月 9 日），南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与发行人就其注销前签署的有关协议不存在争议或纠纷，不再追究相关违约责任。

2、国有建设用地出让合同关于南京铭利达土地闲置的违约责任

根据溧水县国土资源局与南京铭利达签署的《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：3201242013CR0028）约定，如南京铭利达未能按照约定日期（2014 年 6 月 11 日之前）开工建设的，每延期一日，应向溧水县国土资源局支付相当于国有建设用地使用权出让价款总额千分之一的违约金。受让人造成土地闲置的，闲置满一年不满两年的，应依法缴纳土地闲置费；土地闲置满 2 年未建设的，南京市溧水县国土资源局有权无偿收回国有建设用地使用权。

经核查，自上述合同约定的开工建设之日至发行人转让南京铭利达股权之日，已届满两年。按照上述合同约定，南京铭利达存在按照国有建设用地使用权出让价款总额千分之一/每延期一日的标准向溧水县国土资源局支付违约金，甚至被要求支付土地闲置费或无偿收回土地的风险。

2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。根据前述股权转让协议并经核查，就 2020 年 12 月 29 日（含当日）前可能产生的土地闲置费及违约金，如主管政府部门要求南京铭利达承担的，均由发行人承担；就 2020 年 12 月 29 日（不含当日）之后可能产生的土地闲置费及违约金，如主管政府部门要求南京铭利达承担的，发行人或江苏铭利达不再向南京铭利达或南京嘉域承担任何责任，相关土地闲置费用及违约金均由南京铭利达或南京嘉域自行承担。经测算，上述土地使用权出让价款为 450.89 万元，截至 2020 年 12 月 29 日，南京铭利达上述土地闲置涉及的违约金约为 1,078.98 万元。

依据《闲置土地处置办法》第十四条第（一）款规定“未动工开发满一年的，由市、县国土资源主管部门报经本级人民政府批准后，向国有建设用地使用权人下达《征缴土地闲置费决定书》，按照土地出让或者划拨价款的百分之二十征缴土地闲置费。土地闲置费不得列入生产成本”，根据测算，如上述土地被认定为闲置土地，土地闲置费最高约为 90.18 万元。

经查询南京市行政执法统一公示平台信息网站信息并经南京铭利达出具的书面确认，截至本回复出具之日，不存在相关主管部门向南京铭利达出具关于土地闲置调查通知或决定的情形。根据南京市规划和自然资源局溧水分局出具的证明文件，自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，南京铭利达无违章违建，无违反相关法律法规被南京市规划和自然资源局溧水分局处罚的记录。

综上，若相关土地被认定为闲置土地，南京铭利达涉及的违约金及土地闲置费最高合计为 1,169.16 万元。针对上述事项，发行人控股股东及实际控制人均已出具承诺：承诺如因上述土地被相关主管部门认定为闲置土地而导致江苏铭利

达或发行人遭受任何经济损失，发行人控股股东及实际控制人承诺承担全额补偿责任，且无需发行人或南京铭利达支付任何对价。

（二）关于江苏铭利达闲置土地的违约金及土地闲置费用

截至本回复出具之日，江苏铭利达已通过招拍挂程序依法取得位于海安高新区东海大道西 99 号合计 267,564 平方米土地使用权（苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号、苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号及苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号）。在前述土地上，发行人已取得合计 113,323.3 平方米的房屋所有权（苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号及苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号）。

根据海安市自然资源和规划局于 2021 年 2 月 20 日出具的《函》，“江苏铭利达已通过招拍挂程序依法取得位于海安高新区东海大道西 99 号合计 267,564 平方米土地使用权（苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号、苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号及苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号）。前述资产原用于前期项目，由于前期项目方经营不善，导致相关资产闲置多年。为盘活相关资产，海安高新区将前述三块国有土地使用权作为一个整体向江苏铭利达出让，用于建设汽车等行业铝合金结构件项目，不存在土地闲置等违规情况。”

综上所述，发行人已转让南京铭利达 100%股权，相应可能产生的土地闲置费或违约金已由发行人控股股东及实际控制人承诺予以承担；江苏铭利达不存在被主管部门认定存在土地闲置的情形，无需支付土地闲置费或违约金。因此，相关土地闲置的情况对发行人的生产经营不会造成重大影响。

二、披露现有土地使用权中，通过前述投资协议获得的土地的面积、账面价值和占比；通过投资协议获得的土地上厂房建筑的用途、产能、涉及的营业收入、净利润金额以及占比情况，是否存在发行人主要产能均位于前述投资协议获取土地的情形。

（一）披露现有土地使用权中，通过前述投资协议获得的土地的面积、账面价值和占比

截至本回复出具之日，发行人及其下属企业土地使用权均通过相关投资协议获得，具体情况如下：

序号	使用权人	不动产权证号/土地使用权证号	坐落	面积（㎡）	土地使用权是否从投资协议获取
1	江苏铭利达	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	海安高新区东海大道西 99 号	95,182.00	是
2		苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号	海安县海安高新区西城街道东庙村 15、16、17、27 组	38,772.00	是
3		苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	海安高新区东海大道西 99 号	133,610.00	是
4	广东铭利达	粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号	东莞市清溪镇罗马村	55,463.60	是
合计				**323,027.60**	-

注：南京铭利达曾是发行人报告期内全资子公司，南京铭利达拥有宁溧国用（2010）第 04193 号及宁溧国用（2013）第 06878 号两项土地使用权。2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。

2020 年 9 月 9 日及 2021 年 2 月 4 日，惠州铭利达与博罗县自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（441322-2020-000198、441322-2020-000199、441322-2021-000021），出让宗地位于博罗县杨桥镇大坑办事处地段，面积合计为 92,212 平方米，出让土地用途为工业用途，出让宗地的国有建设用地使用权出让价款合计为 4,128 万元，出让年期为 50 年。截至本回复出具之日，惠州铭利达已对应支付前述土地出让价款并缴纳了相应的契税、印花税，但尚未取得上述土地使用权证书。

2021 年 2 月 8 日，重庆铭利达与重庆市铜梁区规划和自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（铜地工挂[2021]字 001 号），出让宗地位于重庆市铜梁区东城街道梁祝村 4 组，面积合计为 77,037 平方米，出让土地用途为工业用途，出让宗地的国有建设用地使用权出让价款合计为 1,309.63 万元，出让年期为 50 年。截至本回复出具之日，重庆铭利达已按照前述出让合同的约定对应支付了相应土地出让价款并缴纳了相应的契税、印花税，尚未取得土地使用权证书。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”补充披露：

截至本招股说明书签署之日，发行人现有土地使用权均系通过投资协议获得。

2、通过前述投资协议获得的土地使用权账面价值及占比情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”之“1）通过投资协议获得的土地账面价值情况”中补充披露：

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人通过前述投资协议获得的各项土地使用权的账面价值及占比情况如下：

序号	使用权人	不动产权证号/土地使用权证号	账面价值	占比
1	江苏铭利达	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	1,645.40	12.94%
2		苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号	671.26	5.28%
3		苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	2,416.18	19.01%
4	广东铭利达	粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号	4,965.09	39.06%
5	惠州铭利达	-	3,014.52	23.71%
合计			12,712.44	100.00%

注：

1、2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续。

2、2020 年 9 月 9 日，惠州铭利达与博罗县自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（441322-2020-000198、441322-2020-000199），出让宗地位于博罗县杨桥镇大坑办事处地段，面积合计为 62,696 平方米，出让土地用途为工业用途，出让宗地的国有建设用地使用权出让价款合计为 2,940 万元，出让年期为 50 年。截至本招股说明书签署之日，惠州铭利达已对应支付前述土地出让价款并缴纳了相应的契税、印花税，但尚未取得上述土地使用权证书。

（二）通过投资协议获得的土地上厂房建筑的用途、产能、涉及的营业收入、净利润金额以及占比情况，是否存在发行人主要产能均位于前述投资协议获取

土地的情形

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”之中补充披露：

2）通过投资协议获得的土地上厂房建筑的用途

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人通过投资协议获得的土地上厂房建筑的用途情况如下：

序号	使用权人	不动产权证号/土地使用权证号	建筑物坐落	建筑面积（㎡）	厂房建筑用途
1	江苏铭利达	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	海安高新区东海大道西 99 号	102,040.26	该地块上建设有四幢宿舍楼、一幢办公楼和四幢生产用厂房，主要承担长三角地区压铸类模具及精密结构件的研发、生产任务。
2		苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号	尚未开工建设		
3		苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	海安高新区东海大道西 99 号	11,283.04	该地块上建设有四幢宿舍楼。
4	广东铭利达	粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号	东莞市清溪镇罗马村	80,368.92	该地块上建设有一幢办公楼、四幢生产厂房及三幢员工宿舍楼，主要承担发行人珠三角地区压铸类模具及精密结构件的研发、生产任务。
5	惠州铭利达	-	尚未开工建设		
合计				193,692.22	-

注：

1、2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续；

2、截至本招股说明书签署之日，广东铭利达已在东莞市清溪镇罗马村拥有的土地使用权（粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号）的土地上建设厂房等相关建筑物。该等厂房建设已依法办理完毕了竣工验收备案，正在办理相应的房屋产权证书；

3、截至本招股说明书签署之日，惠州铭利达位于博罗县杨桥镇大坑办事处地段的土地尚未取得土地使用权证书。

3）发行人通过投资协议获得的土地上厂房的产能设备情况

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人通过投资协议获得的土地上厂房的产能设备情况如下：

项目	产能情况
投资协议对应厂房	配备有 800T 以上大型压铸机 15 台，800T 及以下中小型压铸机 65 台；精密加工中心 295 台；250T 以上的大型注塑机 71 台，250T 及以下中小型注塑机 26 台
公司总体厂房（含租赁）	总体配备有 800T 以上大型压铸机 15 台，800T 及以下中小型压铸机 81 台；精密加工中心 323 台；250T 以上的中大型注塑机 101 台，250T 及以下的小型注塑机 64 台；高速冲压机床 25 台

注：

1、报告期内，南京铭利达未投产运营，截至 2020 年 12 月 7 日，发行人已转让所持有的南京铭利达 100%股权；

2、压铸机、注塑机、冲压机及 CNC 为发行人生产经营的重要设备，发行人产能情况以该等设备的配备情况进行衡量。

4）通过投资协议获得的土地涉及的营业收入、净利润金额以及占比情况

报告期内，发行人通过投资协议获得的土地涉及的营业收入、净利润金额以及占比情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
广东铭利达	所涉及营业收入	62,718.78	41.36%	17,773.65	13.06%	-	-
	所涉及净利润	7,914.48	46.84%	977.55	10.35%	-	-
江苏铭利达	所涉及营业收入	29,304.48	19.32%	31,331.83	23.02%	13,406.56	14.23%
	所涉及净利润	2,155.49	12.76%	1,625.75	17.21%	-2,258.78	-36.71%
南京铭利达	所涉及营业收入	-	-	-	-	-	-
	所涉及净利润	-100.07	-0.59%	-102.73	-1.09%	-108.36	-1.76%
惠州铭利达	所涉及营业收入	-	-	-	-	-	-
	所涉及净利润	-15.05	-0.09%	-	-	-	-
所涉及营业收入合计		92,023.26	60.68%	49,105.48	36.08%	13,406.56	14.23%
所涉及净利润合计		9,954.85	58.92%	2,500.57	26.46%	-2,367.14	-38.47%
公司营业收入		151,649.35	100.00%	136,093.30	100.00%	94,212.20	100.00%
公司净利润		16,895.82	100.00%	9,449.23	100.00%	6,153.60	100.00%

注：

1、报告期内，南京铭利达未实际投产运营，2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续；

2、广东铭利达罗马厂区自2019年初开始逐步投产，报告期内，广东铭利达在东莞清溪租赁厂房亦存在部分产能。

综上，截至2020年12月末，发行人通过投资协议获得土地上厂房的建筑面积占发行人房屋整体面积比例为73.93%，上述配套设备包括多台压铸机、注塑机、加工中心等，占发行人总体配备产能比例较高。2020年度，发行人通过投资协议获得的土地涉及的营业收入占比为60.68%，占比较大。

截至2020年12月末，发行人拥有的土地使用权中对土地收回安排存在明确约定的仅涉及江苏铭利达，《投资协议书》的约定，在发行人按照协议约定完成购买资产款项情形下，不存在相关土地被收回的风险。报告期内，发行人经营状况良好，盈利能力较强，现金流以及授信额度充足，因未履行投资协议约定导致土地被收回的风险较小。

2020年9月9日及2021年2月4日，惠州铭利达与博罗县自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》，2021年2月8日，重庆铭利达与重庆市铜梁区规划和自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》。截至本回复出具之日，发行人尚未取得土地使用权证，亦未开始在上述土地进行投产，相关土地被收回的风险较低。

三、披露投资协议中，对土地收回安排存在明确约定的土地的面积、金额及占比情况；结合发行人现阶段的税收考核、项目开工完成进度等协议条款的实际履行情况，披露因未满足考核要求存在被收回风险的土地的面积、金额及占比，是否存在发行人未能达成考核，主要生产经营用地以及厂房建筑物均被收回的情形。

（一）披露投资协议中，对土地收回安排存在明确约定的土地的面积、金额及占比情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”之“6）投资协议中对土地收回安排存在明确约定的土地的面积、金额及占比情况”中补充披露：

截至本招股说明书签署之日，投资协议中对土地收回安排存在明确约定的土地的面积、金额及占比情况如下：

序号	使用权人	不动产权证号/土地使用权证号	面积（㎡）	投资协议存在的明确土地收回安排	土地出让金额（万元）	占发行人拥有的全部国有土地使用权面积的比例
1	江苏铭利达	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	95,182	如发行人按协议约定对应支付款项，江苏省海安高新技术产业开发区管委会将不会收回有关资产。	2,010.00	19.34%
2		苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号	38,772		820.00	7.88%
3		苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	133,610		2,941.00	27.14%
4	惠州铭利达	已签署国有建设用地使用权出让合同，尚未取得土地使用权证书	92,212	如闲置两年，全部土地无偿收回	4,128.00	18.73%
5	重庆铭利达	已签署国有建设用地使用权出让合同，尚未取得土地使用权证书	77,037	1）发行人不按照招拍挂文件签订成交确认书、办理交地手续、签订国有建设用地使用权出让合同、不支付价款等行为，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会函请有关部门终止土地交易关系、无偿收回土地使用权； 2）发行人或项目公司未按照协议约定时间开工建设，逾期半年；未按照协议约定时间工程竣工验收，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会有权解除投资协议，并按照协议约定土地价款减掉有关扶持资金等费用后的价款回购项目土地使用权； 3）造成土地闲置的，按照《闲置土地处置办法》相关规定由有关部门予以处理或双方协商处置。	1,309.63	15.65%
合计			436,813	-	11,208.63	88.73%

注：

1、2020 年 12 月 7 日，发行人与南京嘉域就转让南京铭利达 100%股权事项签署了股权转让协议，并于 2020 年 12 月 29 日办理完毕前述股权转让的工商变更登记手续；

2、广东铭利达取得的东莞市清溪镇罗马村面积为 55,463.60 平方米土地使用权（粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号）的投资协议中不存在土地收回的有关约定。

（二）结合发行人现阶段的税收考核、项目开工完成进度等协议条款的实际履行情况，披露因未满足考核要求存在被收回风险的土地的面积、金额及占比，是否存在发行人未能达成考核，主要生产经营用地以及厂房建筑物均被收回的情形

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”中补充披露：

发行人现阶段各投资协议约定的项目的税收考核、项目开工完成进度及实际履行情况参见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）项目投资协议”部分所述。

截至本招股说明书签署之日，发行人均已按照投资协议的约定进行了项目开发建设，不存在因未满足考核要求有关土地被收回的情况。

四、结合前述问题，披露发行人的重要生产经营用地在未来存在被收回风险的情形下，是否满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定。

截至本回复出具之日，根据土地面积占比及收入、利润贡献情况，发行人现有的重要生产经营用地位于江苏铭利达和广东铭利达。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”之“7）主要经营用地未来被收回的风险较低”中补充披露：

根据东莞市清溪镇人民政府与铭利达有限或广东铭利达签署的《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》、《项目投资补充协议》，相关协议中并未约定土地回购安排，且东莞市清溪镇人民政府已确认就前述投资协议的履行双方不存在纠纷。根据《闲置土地处置办法》第二条第二款及第十四条的规定，如动工开发但开发建设用地面积占应动工开发建设用地总面积不

足三分之一或者已投资额占总投资额不足百分之二十五的可以认定为闲置土地，闲置土地未动工开发满二年的，存在被无偿收回国有土地建设使用权的情况。截至本招股说明书签署之日，广东铭利达在取得的国有土地（粤（2019）东莞不动产权第 0277342 号）上已开发建设完毕，已投资额占总投资额百分之二十五以上，并已于 2019 年初开始逐步投产。因此，广东铭利达所拥有的上述土地使用权不存在被收回的风险。

根据铭利达有限与江苏省海安高新技术产业开发区管委会、海安县人民政府签署的《投资协议书》及相关补充协议，在发行人按照协议约定完成购买资产款项情形下，不存在相关土地被收回的风险。截至本招股说明书签署之日，江苏铭利达已按投资协议约定的付款期限支付了第一期及第二期的资产购买款项，剩余款项的付款期限尚未届至。报告期内，发行人经营状况良好，盈利能力较强，现金流以及授信额度充足，因未履行投资协议约定导致土地被收回的风险较小，具体参见本节之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产”之“2、土地使用权”之“（1）通过投资协议获得的土地使用权情况”。

此外，根据海安市自然资源和规划局于 2021 年 2 月 20 日出具的《函》，江苏铭利达已通过招拍挂程序依法取得位于海安高新区东海大道西 99 号合计 267,564 平方米土地使用权（苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号、苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号及苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号）。前述资产原用于前期项目，由于前期项目方经营不善，导致相关资产闲置多年。为盘活相关资产，海安高新区将前述三块国有土地使用权作为一个整体向江苏铭利达出让，用于建设汽车等行业铝合金结构件项目，不存在土地闲置等违规情况。

针对上述江苏铭利达及广东铭利达国有土地事项，发行人控股股东达磊投资、实际控制人陶诚出具承诺：“（1）如未来发行人或其下属企业因未履行相关投资协议的约定导致其国有土地被收回而造成发行人或其下属企业遭受任何经济损失，发行人控股股东及实际控制人承诺承担全额补偿责任，且无需发行人或其下属企业支付任何对价；（2）如未来发行人或其下属企业相关土地因未能按照约定日期开工建设或被相关主管部门认定为闲置土地而导致发行人或其下属企业遭受任何经济损失，发行人控股股东及实际控制人承诺承担全额补偿责任，且无需发行人或其下属企业支付任何对价。”

综上，截至本招股说明书签署之日，发行人重要生产经营用地未来被收回的风险较小，且发行人控股股东及实际控制人已就发行人或下属企业未来可能因国有土地被收回带来的全部经济损失作出了承担承诺，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的相关规定。

五、核查意见

（一）核查过程

1、核查了南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与铭利达有限签署的《项目合作协议书》，查阅了南京铭利达的土地使用权证及房屋所有权证书，实地查看了南京铭利达的经营场所；

2、核查了江苏省海安高新技术产业开发区管委会、铭利达有限及海安县人民政府就投资海安项目签署的《投资协议书》，江苏省海安高新技术产业开发区管委会、江苏海安县工业园区发展有限公司、海安市人民政府与发行人签署的《<投资协议书>之补充协议》，核查了江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的《关于<投资协议书>履行情况的说明函》，查阅了海安市自然资源和规划局出具的证明文件；

3、核查了东莞市清溪镇人民政府与铭利达有限或广东铭利达签署的《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》、《项目投资补充协议》及《项目投资补充协议（二）》，查阅了东莞市清溪镇人民政府就投资协议履行情况出具的说明文件；

4、核查了重庆铜梁高新技术产业开发区管委会与发行人签署的《工业项目协议书》及补充协议，查阅了重庆铜梁高新技术产业开发区管委会就投资协议履行情况出具的说明文件；

5、核查了博罗县人民政府与广东铭利达签署的《铭利达现代装备制造总部合精密模具研发生产项目投资协议书》，查阅了博罗县人民政府就投资协议履行情况出具的说明文件；

6、核查了广安市前锋区人民政府与铭利达有限签署的《项目投资合同》《项

目补充合同》，查阅了广安市前锋区人民政府分别就投资协议履行情况出具的说明文件；

7、查阅了发行人及其下属企业拥有的土地使用权证书及相应的土地出让协议；

8、核查了发行人、江苏铭利达与南京嘉域、南京鑫龙腾塑胶科技有限公司签署的转让南京铭利达股权的《股权转让协议》等有关文件；

9、查阅了南京市规划和自然资源局溧水分局出具的证明，查阅了南京溧水柘塘经济实业总公司出具的说明函；

10、查阅了发行人提供的有关南京铭利达截至 2020 年 12 月 29 日因土地闲置事项需承担违约金及土地闲置费具体金额的测算过程并进行复核计算；

11、登陆中国执行信息公开网、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询官方网站、信用中国、南京市行政执法统一公示平台信息等查询南京铭利达是否存在处罚情况；

12、取得了发行人就相关问题出具的书面确认及发行人控股股东及实际控制人出具的兜底承诺。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、江苏铭利达不存在被主管部门认定存在土地闲置的情形，无需支付土地闲置费或违约金；发行人已转让南京铭利达 100%股权，如发行人因南京铭利达土地闲置被追缴土地闲置费或违约金，相应可能发生的土地闲置费或违约金已由发行人控股股东及实际控制人承诺予以承担，对于发行人未来的主营业务、财务状况、经营成果和现金流量等生产经营要素不会产生重大影响；

2、截至报告期期末，发行人的主要产能位于投资协议项下获取的土地上，但发行人未来因未能完成投资协议约定而导致土地被收回或回购风险较低，前述情形不会对发行人生产经营造成重大不利影响；

3、截至本回复出具之日，发行人均按照投资协议的约定进行项目开发建设，

不存在因未满足考核要求有关土地被收回的情况；发行人未来对海安项目、惠州博罗项目及重庆项目具有明确的业务安排，具有足额的资金能力按照投资约定进行惠州及重庆项目的投资及支付海安项目的款项，相关土地被收回或回购的风险较低；

4、截至本回复出具之日，发行人重要生产经营用地不存在被收回的风险；发行人控股股东、实际控制人已就发行人或下属企业未来可能因国有土地被收回带来的全部经济损失作出了承担承诺，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的相关规定。

4.关于房屋建筑物

申报文件显示，发行人拥有的房屋、建筑物及土地中，江苏铭利达在海安高新区东海大道西 99 号拥有的土地使用权（苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号、苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号）上建设了职工中心、加工车间、食堂等建（构）筑合计约 16,800 平方米，该等建筑物均未取得房屋产权证书。

请发行人：

（1）说明自有房屋建筑物对应的产能、收入、净利润金额和占比情况，自有房屋是否均通过投资协议获取，如是，若发行人未来未能满足投资协议的考核或建设期限要求，是否存在被拆除或收回的风险。

（2）说明租赁厂房面积占比情况，产生的收入、利润及其占比情况，租赁协议的签订情况，租金是否公允，租赁房屋建筑物是否为投资协议约定建筑物，如是，若发行人未来未能满足投资协议的考核或建设期限要求，是否存在无法续租的风险，结合搬迁损失的预计情况，量化说明如无法持续租赁对发行人生产经营及财务数据的影响，未获取产权证书的房屋建筑物是否未来存在被拆迁或存在被行政处罚的情形。

（3）结合前述问题（1）和问题（2），说明发行人的主要资产是否完整，是否存在权利瑕疵，是否符合发行条件。

请保荐人、申报会计师和发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、说明自有房屋建筑物对应的产能、收入、净利润金额和占比情况，自有房屋是否均通过投资协议获取，如是，若发行人未来未能满足投资协议的考核或建设期限要求，是否存在被拆除或收回的风险。

（一）说明自有房屋建筑物对应的产能、收入、净利润金额和占比情况，自有房屋是否均通过投资协议获取

截至本回复出具之日，发行人拥有的房屋所有权均为发行人通过投资协议取得土地使用权上的建筑物，该等建筑物的具体情况以及产能、收入、净利润及其占比参见本回复问题 3 之“二、（二）通过投资协议获得的土地上厂房建筑的用途、产能、涉及的营业收入、净利润金额以及占比情况，是否存在发行人主要产能均位于前述投资协议获取土地的情形”部分所述。

截至本回复出具之日，发行人自有房屋建筑物中，广东铭利达拥有的房屋所有权系发行人通过自建方式取得，江苏铭利达拥有的房屋所有权系发行人通过投资协议取得。

（二）如是，若发行人未来未能满足投资协议的考核或建设期限要求，是否存在被拆除或收回的风险。

根据《投资协议书》的约定，如发行人的纳税总额未达到协议约定的数额，且发行人未按照协议约定支付购买资产的款项超过三个月，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会有权以发行人前期已支付的资产购置款数扣除奖励部分作为回购金额向发行人或江苏铭利达购回相应的土地和房产。截至本回复出具之日，发行人均按照协议约定支付款项。

结合发行人报告期内的业务发展增长情况以及期末的货币资金及银行授信情况，发行人具有充足的资金实力支付上述投资协议约定的款项，具体参见本回复问题 1 之“四、（一）逐项披露现阶段各项目投资协议中约定的获取土地使用权证、基建完成时间、投产时间、达产时间、考核时间等关键时间节点的履约进度情况，发行人是否具备充足的资金和财务能力履行前述投资协议”部分所述。

综上，发行人经营情况、资信状况良好，发行人未能按照约定对应履行各期款项支付义务的风险较低，相关房产被收回的风险较小。

二、说明租赁厂房面积占比情况，产生的收入、利润及其占比情况，租赁协议的签订情况，租金是否公允，租赁房屋建筑物是否为投资协议约定建筑物，如是，若发行人未来未能满足投资协议的考核或建设期限要求，是否存在无法续租的风险，结合搬迁损失的预计情况，量化说明如无法持续租赁对发行人生产经营

及财务数据的影响，未获取产权证书的房屋建筑物是否未来存在被拆迁或存在被行政处罚的情形。

（一）租赁厂房面积占比情况，产生的收入、利润及其占比情况

报告期内，发行人租赁厂房的面积占比、产生收入及利润占比逐年下降，具体情况如下：

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
租赁厂房的面积（m²）	74,220.86	86,729.86	86,461.85
发行人总使用面积（m²）	284,713.08	256,108.72	211,136.55
租赁厂房占发行人总使用面积比例	**26.07%**	**33.86%**	**40.95%**
租赁厂房涉及的营业收入（万元）	59,626.09	86,987.82	80,805.64
租赁厂房涉及的营业收入占发行人总营业收入的比例	**39.32%**	**63.92%**	**85.77%**
租赁厂房涉及的净利润（万元）	6,960.68	7,018.63	8,526.03
租赁厂房涉及的净利润占发行人净利润总额的比例	**41.20%**	**74.28%**	**138.55%**

注：

1、以上租赁面积及占比情况为各期期末数据；

2、2018 年度发行人租赁厂房涉及的净利润占发行人净利润总额的比例超过 100%，主要原因为江苏铭利达 2018 年度净利润为-2,258.78 万元，而广东铭利达、四川铭利达在 2018 年度全部产能位于租赁厂房上；

3、2020 年度，发行人存在于东莞市清溪镇厦坭村租赁厂房（厂房面积 12,509m² ）内进行生产经营的情形，截至本回复出具之日，该厂房已不再进行租赁，相关产线已搬迁至清溪镇罗马村自有厂房内。

（二）租赁协议的签订情况，租金是否公允，租赁房屋建筑物是否为投资协议约定建筑物

截至本回复出具之日，发行人的房屋租赁情况如下：

序号	出租方	承租方	地址	是否取得房产证书	租金（元/月）	面积（m²）	租赁期限
1	东莞市运沣实业有限公司	广东铭利达	东莞清溪镇浮岗村柏朗北街 1 号	否	658,901.00	34,679.00	2019/11/1-2021/10/31
2	东莞市耀通实业投资有限公司		东莞清溪镇罗群埔村	否	180,000.00	16,500.00	2015/6/1-2021/5/31

序号	出租方	承租方	地址	是否取得房产证书	租金（元/月）	面积（m²）	租赁期限
3	四川省金玉融资担保有限公司	四川铭利达	广安市前锋区弘前大道133号	是	136,643.10	22,773.85	2020/8/1-2021/7/31
4	力合科创集团有限公司	公司	深圳市南山区高新技术产业园北区清华信息港科研楼4层405号	是	33,340.44	268.01	2019/6/17-2022/6/16

注：就上述第2项房屋租赁情况，广东铭利达已与东莞市耀通实业投资有限公司续签了房屋租赁合同，租赁期限自2021年6月1日至2024年12月31日。

公司所租赁房屋相近地区、相似条件的房屋租金市场公开价格与公司所租赁的房屋相比，租金水平无明显差异，公司所租赁房屋的房屋租金价格公允。

发行人、广东铭利达、四川铭利达均与出租方签署了相应的厂房租赁协议；发行人上述承租的房屋建筑物均不属于投资协议约定的建筑物，不存在未能满足投资协议的考核要求或建设权限要求，而无法续租的风险。

截至本回复出具之日，广东铭利达承租的两项房屋尚未取得产权证明。根据前述房屋所在地的村委出具的证明文件、土地产权证书并经访谈出租方，上述租赁厂房均为出租方所有，出租方有权对外出租，土地及房屋均可用于工业用途。由于该等房屋尚未取得房屋产权证明，该等房屋的租赁合同可能存在因房屋产权瑕疵而被认定为无效的风险。

经查阅相关法律及行政法规，在承租物业存在产权瑕疵的情形下，该等法律法规并无针对承租人处以行政处罚的规定（仅存在针对出租人处以行政处罚的规定），因此广东铭利达承租未取得产权证明的房产并不构成发行人的违法违规行为，不存在被有关主管部门予以行政处罚的风险。

根据东莞市清溪镇城市更新中心于2019年12月6日出具的证明，广东铭利达承租的上述东莞市清溪镇浮岗柏朗北街1号及东莞市清溪镇罗马村委会罗群埔村的厂房在未来三年内暂未纳入城市更新改造范围，也没有规划在未来三年内对其进行改造。截至本回复出具之日，上述租赁合同签署后广东铭利达及出租方均正常履行，未发生任何纠纷。

广东铭利达承租的上述厂房主要供办公及生产使用。截至本回复出具之日，广东铭利达承租的未取得房屋产权证书的厂房面积占发行人总使用房产面积的比例较低，对发行人生产经营影响相对较小。上述租赁房产周边地区资源丰富，

即使该等房产无法继续使用，广东铭利达亦可以重新在当地较快寻找到合适场地进行搬迁。

发行人控股股东达磊投资及实际控制人陶诚已出具书面承诺，如因发行人承租的未取得房屋产权证书的房产涉及的法律瑕疵而导致该等租赁房产被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，并给公司造成经济损失，其将就发行人及其下属企业实际遭受的经济损失承担赔偿责任，以确保发行人及其下属企业不因此遭受经济损失。

三、结合前述问题（1）和问题（2），说明发行人的主要资产是否完整，是否存在权利瑕疵，是否符合发行条件。

截至本回复出具之日，发行人自有的房屋建筑物不存在被拆除或收回的情形，发行人承租的房屋建筑物均不属于投资协议项下建筑物，具体参见本回复问题 4 之“一、（二）如是，若发行人未来未能满足投资协议的考核或建设期限要求，是否存在被拆除或收回的风险”部分所述

截至本回复出具之日，发行人承租的房屋存在下述权利瑕疵：

1、发行人租赁的上述房产均未办理租赁备案手续

根据《商品房屋租赁管理办法》第十四条规定，“房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案”。

根据《商品房屋租赁管理办法》第二十三条规定，“违反本办法第十四条第一款、第十九条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以 1,000 元以下罚款；单位逾期不改正的，处以 1,000 元以上 1 万元以下罚款”。发行人上述房屋租赁均未办理房屋租赁备案手续，存在被有关主管部门予以限期改正或罚款的情况。

针对上述事项，发行人控股股东达磊投资及实际控制人陶诚已分别出具承诺，如发行人及其下属企业因租赁手续不完备等问题产生任何争议、风险，或受到主

管部门的行政处罚，或因此不能正常生产经营而导致发行人及其下属企业遭受实际损失，则由其承担发行人因此支出的相应费用、弥补发行人相应的损失。

根据东莞市住房和城乡建设局出具的有关证明文件及查询东莞市住房和城乡建设局网站信息，自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，广东铭利达不存在被东莞市住房和城乡建设局予以行政处罚的记录。

根据广安市前锋区综合行政执法局出具的有关证明文件及查询广安市前锋区综合行政执法局网站信息，自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，四川铭利达不存在被广安市前锋区综合行政执法局予以行政处罚的记录。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》的规定，“当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理登记备案手续为由，请求确认合同无效的，人民法院不予支持”。上述房屋租赁合同均未约定以办理登记备案手续为生效条件，因此，发行人及其下属企业租赁房屋未办理租赁登记备案不影响房屋租赁合同的有效性。

2、租赁部分房屋未取得产权证明

截至本回复出具之日，广东铭利达承租的两项房屋尚未取得产权证明。有关广东铭利达承租的该两项房屋未取得产权证明的风险分析，请见本回复问题 4 之“二”部分的核查情况。

广东铭利达两项租赁房产所在地周边地区厂房出租资源丰富，且发行人在惠州博罗已签订面积合计为 92,212 平方米的《国有建设用地土地出让合同》并计划建设厂房，预计未来承接发行人目前位于租赁厂房内的相关设备产线。

此外，发行人控股股东达磊投资及实际控制人陶诚已出具书面承诺，承诺如因发行人承租的未取得房屋产权证书的房产涉及的法律瑕疵而导致该等租赁房产被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，并给公司造成经济损失，其将就发行人及其下属企业实际遭受的经济损失承担赔偿责任，以确保发行人及其下属企业不因此遭受经济损失。

综上，除承租的上述房屋存在瑕疵外，发行人已合法拥有与其生产经营相关的资产的所有权或使用权，资产完整；发行人承租的上述房产虽然存在瑕疵，但

该等房屋面积占发行人总使用面积比例较低、可替代性较强，且发行人控股股东及实际控制人已出具兜底承诺，该等瑕疵不会对发行人的生产经营构成重大不利影响，发行人符合发行条件。

四、核查意见

（一）核查过程

1、核查了南京市溧水县柘塘经济开发有限公司与铭利达有限签署的《项目合作协议书》；

2、核查了江苏省海安高新技术产业开发区管委会、铭利达有限及海安县人民政府就投资海安项目签署的《投资协议书》，江苏省海安高新技术产业开发区管委会、江苏海安县工业园区发展有限公司、海安市人民政府与发行人签署的《<投资协议书>之补充协议》，核查了江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的《关于<投资协议书>履行情况的说明函》；

3、核查了东莞市清溪镇人民政府与铭利达有限或广东铭利达签署的《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》、《项目投资补充协议》及《项目投资补充协议（二）》，查阅了东莞市清溪镇人民政府就投资协议履行情况出具的说明文件；

4、核查了重庆铜梁高新技术产业开发区管委会与发行人签署的《工业项目协议书》及补充协议，查阅了重庆铜梁高新技术产业开发区管委会就投资协议履行情况出具的说明文件；

5、核查了博罗县人民政府与广东铭利达签署的《铭利达现代装备制造总部合精密模具研发生产项目投资协议书》，查阅了博罗县人民政府就投资协议履行情况出具的说明文件；

6、核查了广安市前锋区人民政府与铭利达有限签署的《项目投资合同》《项目补充合同》，查阅了广安市前锋区人民政府分别就投资协议履行情况出具的说明文件；

7、查阅了发行人及其下属企业拥有的土地使用权证书及房屋所有权证书及相应的土地出让协议；

8、查阅了发行人报告期内签署的有关房屋租赁协议，查询了公开市场有关租赁厂房及周边同类厂房的租金情况；

9、核查了发行人及下属企业的财务报表、固定资产清单、销售明细账，复核发行人自有房屋建筑物、租赁厂房面积及对应的产能、收入、净利润金额的计算过程；

10、取得了发行人就相关问题出具的书面确认。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、截至本回复出具之日，发行人拥有的房屋均为发行人通过投资协议取得土地使用权上的建筑物，自有房屋所涉及的收入、净利润对发行人的总营业收入和利润总额有较大影响。江苏铭利达拥有的房屋所有权为发行人通过投资协议取得，发行人未来对海安项目具有明确的业务安排及具有足额的资金能力按照约定支付海安项目的款项，不存在土地闲置或不能按期竣工等导致土地被收回或回购的风险；

2、发行人租赁厂房面积及所产生的收入和净利润整体呈下降趋势。截至本回复出具之日，发行人租赁房屋均不属于投资协议约定建筑物，相关租赁协议约定租金公允，发行人不存在因承租物业存在权利瑕疵而受到相关部门行政处罚的风险；

3、发行人承租的房产虽然存在未办理房屋租赁备案、缺乏产权证书等瑕疵，但该等房屋面积占发行人总使用面积比例较低、可替代性较强，发行人控股股东、实际控制人已出具兜底承诺，该等瑕疵不会对发行人的生产经营构成重大不利影响，发行人符合发行条件。

5.关于实际控制人认定

申报文件显示，发行人实际控制人为陶诚，未将相关亲属认定为其共同实际控制人。

请发行人分析并披露关于实际控制人的认定是否符合《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 9 的要求；前述亲属的对外投资情况，是否存在与发行人经营同类业务的情形，是否存在通过未认定共同实际控制人规避同业竞争或其他义务的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人分析并披露关于实际控制人的认定是否符合《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 9 的要求。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”之“2、实际控制人”披露如下：

截至本招股说明书签署之日，发行人实际控制人为陶诚，发行人的各股东均确认陶诚为发行人实际控制人。

（1）陶诚实际对发行人构成控制且对公司经营决策有重大影响

截至本招股说明书签署之日，陶诚直接持有公司 3.02%的股份；同时陶诚持有达磊投资 95.00%的股份，达磊投资持有公司 42.47%的股份。陶诚通过直接和间接的方式控制公司 45.49%的股份。

自报告期期初至本招股说明书签署之日，陶诚通过直接持有和间接控制的方式，控制发行人股（权）份比例始终不低于 45%，其通过直接持有和间接控制的方式可支配发行人最高比例的表决权；发行人其他股东持股比例较为分散，其他单一股东持股比例或关联股东合计持股比例均远低于陶诚控制的股份数，陶诚依其所支配的股份享有的表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响。

报告期内，陶诚一直担任发行人的执行董事/董事长兼总经理，对发行人的经营决策具有重大影响。

截至本招股说明书签署之日，公司实际控制人陶诚的基本信息情况如下：

股东名称	身份证号/统一社会信用代码	国籍	是否拥有境外居留权
陶诚	321102197504******	中国	否

（2）陶诚家族成员不属于共同实际控制人的情形

发行人直接或间接股东中，卢萍芳、陶红梅、陶美英及卢常君均为发行人实际控制人陶诚的亲属。

依据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的规定，实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。

卢萍芳与陶诚为夫妻关系，于 2019 年 8 月 21 日通过受让陶诚持有的达磊投资 5%的股权间接持有发行人股份。截至本招股说明书签署之日，卢萍芳通过达磊投资持有发行人 2.1234%的权益。自铭利达有限设立至本招股说明书签署之日，卢萍芳均未在发行人处担任任何职务。

陶红梅及陶美英均为陶诚之姐，卢常君为陶诚配偶卢萍芳之弟，该等人士均非陶诚的直系亲属。陶红梅、陶美英及卢常君分别于 2014 年 11 月 25 日通过受让陶诚持有的铭利达有限各 3%的股权成为发行人股东，后因发行人引进新股东，该三人持有发行人的股权比例相应被稀释。截至本招股说明书签署之日，陶红梅、陶美英及卢常君分别持有发行人 2.4147%的股份，持股比例均未超过 5%。

因此，卢萍芳、陶红梅、陶美英及卢常君不属于《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 9 中关于共同实际控制人的认定范畴。

卢萍芳、陶红梅、陶美英、卢常君均已作出书面承诺：自公司股票首次在证券交易所公开发行上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分

股份。如发行人股票上市后 6 个月内连续 20 个交易日的收盘价低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，其本人持有发行人股票的锁定期限自动延长 6 个月。陶红梅作为发行人董事、卢常君作为发行人董事兼高级管理人员，进一步承诺：其作为发行人董事/高级管理人员期间内每年转让的公司股份不超过所持有的公司股份总数的 25%。在其自公司离职后半年内，不转让所持有的公司股份。如其本人在任期内提前离职的，在其本人离职前最近一次就任公司董事、监事、高级管理人员时确定的任期内，其本人每年转让的公司股份数量不超过其本人持有公司股份总数的 25%。

自报告期初至本招股说明书签署之日，卢萍芳、陶红梅、陶美英、卢常君在发行人的所有重大事项的决策上均与陶诚及其控制的达磊投资保持一致意见。依据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，卢萍芳、陶红梅、陶美英、卢常君为陶诚的一致行动人。

经核查，发行人实际控制人为陶诚，满足《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 9 的规定。

二、前述亲属的对外投资情况，是否存在与发行人经营同类业务的情形，是否存在通过未认定共同实际控制人规避同业竞争或其他义务的情形。

截至本回复出具之日，除投资发行人外，卢萍芳、陶美英、卢常君及陶红梅的对外投资情况如下：

序号	企业名称	经营范围	主营业务情况	股权结构
1	深圳市和泰生物科技有限公司	醋蛋液的研发；酵素产品的研发;经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营）醋蛋液的销售,保健食品批发和零售。	醋蛋液、酵素产品的研发及销售	卢萍芳持股 100%
2	达磊投资	投资兴办实业（具体项目另行申报）	股权投资	陶诚持股 95%，卢萍芳持股 5%

卢萍芳、陶红梅、陶美英、卢常君均已参照发行人实际控制人陶诚所出具的承诺，分别出具了《避免同业竞争的承诺函》、《关于规范和减少关联交易的承

诺函》、《关于避免占用深圳市铭利达精密技术股份有限公司资源的承诺函》及有关股份锁定、减持意向的承诺。

陶诚上述亲属对外投资的企业不存在与发行人经营同类业务的情形，不存在通过未认定共同实际控制人规避同业竞争或其他义务的情形的情况。

三、核查意见

（一）核查过程

1、核查了发行人及其控股股东达磊投资的企业法人登记档案资料；

2、核查了发行人历次股东会/股东大会及执行董事决定/董事会决议文件；

3、取得了发行人在册股东关于公司实际控制人的书面确认文件；

4、查阅了《深圳联合产权交易所非上市股份有限公司股东名册》（查询日为2021年4月25日）；

5、取得了发行人实际控制人陶诚有关亲属出具的书面确认；

6、查阅了发行人实际控制人陶诚及前述亲属的关联方调查表；

7、登陆企查查网站查询发行人实际控制人陶诚及前述亲属的《董监高投资任职及风险报告》；

8、登陆国家企业信用信息系统查询发行人实际控制人陶诚前述亲属对外投资的企业情况；

9、取得了发行人实际控制人陶诚前述亲属对外投资的企业的主营业务说明；

10、查阅了发行人实际控制人陶诚前述亲属对外投资的企业最近三年的财务报表；

11、查阅了卢萍芳、陶红梅、陶美英、卢常君出具的《避免同业竞争的承诺函》、《关于规范和减少关联交易的承诺函》、《关于避免占用深圳市铭利达精密技术股份有限公司资源的承诺函》及有关股份锁定、减持意向的承诺。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人实际控制人为陶诚，卢萍芳、陶美英、卢常君及陶红梅均为陶诚的一致行动人，满足《上市审核问答》问题 9 的规定；

2、陶诚上述亲属对外投资的企业不存在与发行人经营同类业务的情形，不存在通过未认定共同实际控制人规避同业竞争或其他义务的情形的情况。

6.关于股权变动

申报文件显示：

（1）2017 年 3 月，杭州剑智与陶诚、达磊投资、赛铭投资、张贤明及铭利达有限签署了《关于海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）投资深圳市铭利达精密机械有限公司之投资协议》及补充协议。该等协议约定，杭州剑智同意向铭利达有限提供 5,280 万元的借款，借款自上述借款款项到达铭利达有限账户之日起 12 个月，杭州剑智有权按照年化 10%的利率向铭利达有限收取利息。杭州剑智对铭利达有限享有的债权届时可对应全部转为铭利达有限股权，届时杭州剑智不再要求铭利达有限支付借款利息。2017 年 3 月 16 日，杭州剑智向铭利达有限汇入了 5,280 万元的借款。

（2）发行人机构股东和自然人股东较多，其中公司股东郑素贞系徐翔之母，曾任泽熙投资管理有限公司执行董事、总经理。2016 年，郑素贞持有铭利达的股权被青岛市公安局依法冻结。

请发行人：

（1）披露杭州剑智债转股是否履行了相应的程序，转股价格是否公允以及定价依据，是否存在纠纷。

（2）披露张贤明等自然人的基本情况，包括工作履历、增资的资金来源、与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益；是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；披露郑素贞股份被冻结对发行人股权稳定性的影响。

（3）披露发行人现有私募股东的有限合伙人与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益，是否存在委托持股、或其他未披露的利益安排。

（4）披露员工持股平台赛铭投资、赛腾投资的流转、退出机制及股权管理机制；存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、股份锁定期等内容，是否存委托持股或其他未披露的利益安排，是否存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形；股权激励涉及的股份支付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。

（5）结合对赌协议及解除对赌协议的签署时间、具体条款,披露终止对赌的协议是否存在自动恢复条款；对赌协议相关终止条款及与对赌协议相关的信息披露是否符合《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 13 的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请保荐人、申报会计师说明股份支付的会计处理是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求。

【回复】

一、披露杭州剑智债转股是否履行了相应的程序，转股价格是否公允以及定价依据，是否存在纠纷。

（一）杭州剑智债转股履行的程序

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（三）发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“1、2018 年 12 月，报告期内第一次增资”中披露如下：

2017 年 3 月，杭州剑智与陶诚、达磊投资、赛铭投资、张贤明及铭利达有限签署了《关于海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）投资深圳市铭利达精密机械有限公司之投资协议》及补充协议。该等协议约定，杭州剑智同意向铭利达有限提供 5,280 万元的借款，借款期限为自上述借款款项到达铭利达有限账户之日起 12 个月，杭州剑智有权按照年化 10%的利率向铭利达有限收取利息。杭州剑智对铭利达有限享有的债权届时可对应全部转为铭利达有限股权，届时杭州剑智将不再要求铭利达有限支付借款利息。

2017 年 3 月 16 日，杭州剑智向铭利达有限汇入了 5,280 万元的款项。

2018 年 10 月 9 日，北京中天衡平国际资产评估有限公司出具了“中天衡平评字【2018】37085 号”《评估报告》。根据前述评估报告，截至 2018 年 9 月 30 日，杭州剑智对铭利达有限享有的债权评估价值为 5,280 万元。

2018 年 10 月 25 日，杭州剑智与铭利达有限签署了《深圳市铭利达精密机械有限公司债权转股权协议》。协议约定，杭州剑智同意将截至 2018 年 9 月 30 日对铭利达有限享有的5,280万元债权转为对铭利达有限的投资，其中158.6252万元计入公司注册资本，其余5,121.3748万元计入铭利达有限资本公积。协议生效之日，杭州剑智不再对铭利达有限享有《关于深圳市铭利达精密机械有限公司之借款协议》项下的债权，双方基于前述借款协议所产生的债权债务关系消灭，铭利达有限无需向杭州剑智支付任何本金及利息。

2018 年 10 月 25 日，铭利达有限召开股东会并作出决议，同意杭州剑智将其对铭利达有限享有的 5,280 万元的债权转为对铭利达有限的投资款，其中 158.6252 万元计入铭利达有限注册资本，其余 5,121.3748 万元计入资本公积。

2018 年 10 月 25 日，铭利达有限法定代表人陶诚对应签署了《深圳市铭利达精密机械有限公司章程修正案》。2018 年 12 月 12 日，铭利达有限就上述增加注册资本事项办理完毕工商变更登记手续。

2019 年 12 月 27 日，上会会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具了“上会深报字（2019）第 0207 号”《验资报告》，经审验，截至 2018 年 10 月 25 日，铭利达有限已将应付杭州剑智的5,280万元的债务转增为实收资本，变更后铭利达有限累计实收资本为3,304.6926万元。

（二）转股价格是否公允以及定价依据，是否存在纠纷。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（四）关于杭州剑智的债转股事项”之“2、转股价格是否公允以及定价依据，是否存在纠纷”中披露如下：

杭州剑智与铭利达有限于 2017 年 3 月签署《关于海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）投资深圳市铭利达精密机械有限公司之投资协议》及补充协议时约定，如未来杭州剑智选择以债转股的方式成为铭利达有限股东，双方同意以铭

利达有限预计的2017年度扣除非经常性损益后的净利润*11倍的PE倍数计算铭利达有限投后的整体估值为13.2亿元，杭州剑智以5,280万元的债权取得铭利达有限 4%的股权。前述投资协议签署后，因铭利达有限少数股东股权被冻结事项，导致一直未能办理相应的工商变更登记手续。

2018年10月，杭州剑智与发行人签署了《深圳市铭利达精密机械有限公司债权转股权协议》，经双方协商确定，杭州剑智按照铭利达有限投后整体估值11亿元对铭利达有限进行投资,杭州剑智以5,280万元的债权取得铭利达有限4.8%的股权，每出资份额作价33.29元，上述价格系双方基于市场化原则公平协商的结果，定价公允。

就上述债转股事项，杭州剑智已履行相应的内部审批程序，杭州剑智其与发行人或其股东不存在任何争议或纠纷。

二、披露张贤明等自然人的基本情况，包括工作履历、增资的资金来源、与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益；是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；披露郑素贞股份被冻结对发行人股权稳定性的影响。

（一）张贤明等自然人的基本情况，包括工作履历、增资的资金来源、与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益；是否存在委托持股或其他未披露的利益安排。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”中补充披露：

（三）自然人股东情况

发行人共有13名自然人股东，其中陶诚、张贤明、陶美英、陶红梅以及卢常君的简要情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事及高级管理人员”之“（一）董事、监事及高级管理人员的简要情况”，其他自然人股东简要情况如下：

序号	姓名	身份证号	住所	工作履历
1	郑素贞	330205195204******	浙江省宁波市江东区	2009 年 12 月至 2014 年 6 月，曾任上海泽熙投资管理有限公司执行董事；现任上海泽熙资产管理中心（普通合伙）执行事务合伙人、上海泽煦投资有限公司监事、泽熙投资管理有限公司监事及西藏泽添投资发展有限公司监事。
2	邵雨田	332623196311******	浙江省温岭市大溪镇	1985 年 3 月至 2020 年 5 月，曾任沈阳市三江电器有限公司执行董事、浙江南洋电子薄膜有限公司董事长兼总经理、浙江南洋科技股份有限公司董事长兼总经理及浙江南洋经中新材料有限公司执行董事；现任台州市南洋投资有限公司执行董事兼总经理、台州市富洋投资有限公司执行董事兼总经理、浙江赞洋黄金股份有限公司董事长及浙江南洋科技有限公司董事长。
3	陶晓海	320124197205******	杭州市江干区	1999 年 4 月至 2019 年 1 月，曾任中国工商银行股份有限公司浙江省分行营业部信贷经理、浙江龙盛集团股份有限公司财务管理总部总经理、重庆越盛机械轧辊有限公司董事副总经理及安徽凯林机械有限公司董事长；现任杭州越盛实业有限公司执行董事兼总经理、杭州尚品投资管理有限公司执行董事、杭州毕瑞驰投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人及杭州慧医科技有限公司董事。
4	谢宇翔	370883199105******	上海市浦东新区	2014 年 9 月至 2018 年 3 月，曾任铭利达有限主管职务；2019 年 5 月至今，担任上海型跃健身服务有限公司经理。
5	应良中	330227198111******	浙江省宁波市鄞州区	2012 年 12 月至 2017 年 11 月，曾任职宁波大学讲师及宁波 GQY 视讯股份有限公司 AR 事业部部长；2017 年至今，担任宝略科技（浙江）有限公司研发部技术总监；2019 年 6 月至今，担任浙江万里学院转聘教师。
6	李巨	430103197609******	深圳市南山区	1998 年 9 月至 2018 年 2 月，曾任华为技术有限公司华南区销售、思科网络技术有限公司华南区销售、微软中国有限公司华南区销售、威睿计算机软件有限公司华南区销售及广州市鼎甲计算机科技有限公司华南区销售总监；现任广州市同道信息科技有限公司监事。
7	潘玉贵	432422196512******	湖南省安乡县	1987 年 9 月至 2020 年 12 月，曾任职安乡县张九台中学、安乡县出口洲中学及安乡县深柳中学教师；现已退休。
8	马烈	320103196907******	深圳市南山区	1992 年 3 月至 2007 年 12 月，曾任蛇口晶石电子有限公司市场部经理；2008 年 1 月至今，担任深圳市英杰达实业有限公司总经理。

发行人 13 名自然人股东中，郑素贞、邵雨田及谢宇翔为通过增资方式成为发行人股东。经核查，郑素贞、邵雨田及谢宇翔投资发行人的资金均为其自有资金。

发行人13名自然人股东中，张贤明为发行人董事兼副总经理，陶诚为发行人实际控制人、董事长兼总经理，陶红梅为发行人实际控制人陶诚之姐及发行人董事，卢常君为发行人实际控制人陶诚配偶卢萍芳之弟及发行人董事、高级管理人员，陶美英为发行人实际控制人陶诚之姐。

综上，除上述情形外，发行人其他自然人股东与发行人、发行人实际控制人、发行人董监高不存在其他关联关系；发行人在册13名自然人股东不存在在发行人供应商或客户处任职或拥有权益的情况，亦不存在委托持股或其他未披露的利益安排。

（二）披露郑素贞股份被冻结对发行人股权稳定性的影响。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（六）股权冻结情况”披露如下：

根据截至2021年4月25日《深圳联合产权交易所股份冻结明细》，郑素贞持有的公司16,279,200股股份（对应持股比例为4.5220%）已被司法冻结，冻结期限为2019年11月12日至2022年11月11日，冻结法院为山东省青岛市中级人民法院，涉及案件的案号为“（2016）鲁02刑初148号之三十七”。

上述股份被司法冻结后，郑素贞仍为发行人股东，发行人股东名册上登记的股东名称未因此发生变更。自上述股份被司法冻结至本招股说明书签署之日，发行人未收到任何第三方就上述被冻结股份的权属提出的异议。除上述情形外，郑素贞持有的发行人股份不存在委托代持、质押、信托等第三者权益的情况，不存在其他纠纷。

截至本招股说明书签署之日，除郑素贞持有的公司股份被司法冻结外，公司其他各股东所持发行人股份不存在被查封、冻结、委托代持、质押、信托等涉及第三者权益的情况，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，郑素贞所持有的发行人4.5220%的股份虽然存在被司法冻结的情况，但该等股份比例相对较小，且郑素贞不属于发行人的控股股东或实际控制人，亦未曾担任过发行人的董事、监事及高级管理人员职务，其持有的发行人股份被冻

结不会导致发行人控制权存在不确定性，不会对发行人股权稳定性构成重大不利影响。

三、披露发行人现有私募股东的有限合伙人与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益，是否存在委托持股、或其他未披露的利益安排。

（一）深创投的股东与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益，是否存在委托持股、或其他未披露的利益安排

截至本回复出具之日，深创投的股东及其出资情况为：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	深圳市人民政府国有资产监督管理委员会	281,951.9943	28.1952%
2	深圳市星河房地产开发有限公司	200,001.0899	20.0001%
3	深圳市资本运营集团有限公司	127,931.2016	12.7931%
4	上海大众公用事业（集团）股份有限公司	107,996.2280	10.7996%
5	深圳能源集团股份有限公司	50,304.6710	5.0305%
6	深圳市立业集团有限公司	48,921.9653	4.8922%
7	七匹狼控股集团股份有限公司	48,921.9653	4.8922%
8	广东电力发展股份有限公司	36,730.1375	3.6730%
9	深圳市亿鑫投资有限公司	33,118.1100	3.3118%
10	深圳市福田投资控股有限公司	24,448.1620	2.4448%
11	深圳市盐田港集团有限公司	23,337.7901	2.3338%
12	广深铁路股份有限公司	14,002.7900	1.4003%
13	中兴通讯股份有限公司	2,333.8950	0.2334%
合计		1,000,000.00	100.00%

经核查，深创投的股东与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员不存在关联关系，不存在在发行人供应商或客户处任职或拥有权益的情况，不存在委托持股或其他未披露的利益安排的情况。

（二）红土投资的合伙人与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员的关系、是否在发行人供应商或客户处任职或拥有权益，是否存在委托持股、或其他未披露的利益安排

截至本回复出具之日，红土投资的各合伙人及其出资情况为：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	深圳市红土智能股权投资管理有限公司	普通合伙人	1,000	0.8696%
2	深圳市引导基金投资有限公司	有限合伙人	35,000	30.4348%
3	深创投	有限合伙人	31,000	26.9564%
4	深圳市雅诺信珠宝首饰有限公司	有限合伙人	14,000	12.1739%
5	深圳市城市投资发展（集团）有限公司	有限合伙人	10,000	8.6957%
6	深圳市宝山鑫投资发展有限公司	有限合伙人	5,000	4.3478%
7	深圳市宝安区产业投资引导基金有限公司	有限合伙人	15,000	13.0435%
8	容城县龙源天合水务有限公司	有限合伙人	1,000	0.8696%
9	深圳市远浩实业有限公司	有限合伙人	2,000	1.7391%
10	赣州西格玛投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	1,000	0.8696%
合计		-	115,000	100.00%

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（四）私募股东情况”中披露如下：

截至本招股说明书签署之日，发行人在册股东中私募基金股东为深创投及红土投资。红土投资的有限合伙人深创投为发行人股东，发行人董事韩扬扬（由红土投资提名）在深创投担任高级投资经理及持有红土投资普通合伙人深圳市红土智能股权投资管理有限公司股东和力共创（深圳）投资合伙企业（有限合伙）6.6667%的出资份额。

根据《申万宏源证券深圳金田路证券营业部股票明细对账单》，截至 2021 年 2 月 28 日，深创投持有发行人供应商中石科技（300684）2.7%的股份（持股

数量为 7,492,716 股）。发行人主要向中石科技采购密封圈等辅料，报告期内合计采购金额为 30.62 万元，金额较小。

除上述事项外，红土投资的其他合伙人与发行人、发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在其他关联关系，不存在在发行人供应商或客户处任职或拥有权益的情况，亦不存在委托持股或其他未披露的利益安排。

四、披露员工持股平台赛铭投资、赛腾投资的流转、退出机制及股权管理机制；存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、股份锁定期等内容，是否存委托持股或其他未披露的利益安排，是否存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形；股权激励涉及的股份支付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。

（一）披露员工持股平台赛铭投资、赛腾投资的流转、退出机制及股权管理机制；存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、股份锁定期等内容，是否存委托持股或其他未披露的利益安排，是否存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一）本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励基本情况”之“3、赛铭投资、赛腾投资的流转、退出机制、股权管理机制及其他安排”中披露如下：

根据赛铭投资及赛腾投资（以下简称“持股平台”）的合伙协议及各合伙人出具的《承诺函》，持股平台相关财产份额的流转、退出机制、股份管理机制、存续期及期满后所持股份的处置办法、损益分配方法及股份锁定期等内容如下：

（1）持股平台由普通合伙人杨德诚担任执行事务合伙人，执行合伙企业事务。未经普通合伙人书面同意，激励对象不得转让合伙企业的出资份额。如激励对象发生《承诺函》约定事项，则该激励对象应向普通合伙人指定方转让其持有的合伙企业的全部财产份额。

（2）激励对象通过受让持股平台份额取得的发行人的股票在发行人首次公开发行股票并上市一年内不得出售，上市第二年累计可出售不超过 25%的股份，上市第三年累计可出售不超过50%的股份，上市第四年累计可出售不超过75%的股份，上市第五年累计可出售不超过 100%的股份。届时有关法律法规或证券监管部门对于激励对象持有的持股平台出资份额转让或对于持股平台持有发行人股份的股份转让有其他规定，则激励对象将严格遵守有关规定。

（3）如激励对象违反了《承诺函》第 4 条有关勤勉尽责的要求，则根据违反承诺的行为或情形发生时间不同，分别进行如下处理：1）如果违反承诺的行为或情形发生在发行人首次公开发行股票并上市之前，则在行为或情形发生后，激励对象根据要求在 30 日内与杨德诚指定一方签署持股平台份额转让协议，将激励对象取得的持股平台份额转让给该方，转让价格为激励对象取得持股平台份额的成本加按照 10%年化单利计算的资金成本。2）如果违反承诺的行为或情形发生在发行人首次公开发行股票并上市之后，则在行为或情形发生后，激励对象根据要求在 30 日内与杨德诚指定一方签署持股平台份额转让协议，将激励对象取得的持股平台份额转让给该方，转让价格为对应的发行人股票市场价格的50%。

（4）激励对象有下列情形之一，激励对象当然退出持股平台（简称“退伙”）：1）本人死亡的（包括宣告死亡）；2）因其他除本承诺函第 4 条以外的原因导致其不在公司任职；3）在持股平台中的全部财产份额被人民法院强制执行。如上述退伙事项发生在发行人上市前，激励对象应按照取得持股平台份额的成本价加按照 10%年化单利计算的利息，将所持有的持股平台的出资份额转让给杨德诚指定一方，或按此对价通过减资的方式退出持股平台；如退伙发生在发行人上市后、法定锁定期限届满前，激励对象应按照所持持股平台出资份额所对应的发行人股票市场价格的 50%作价转让给杨德诚指定一方；如退伙发生在法定锁定期届满后、约定锁定期限届满前，则激励对象应按如下方式退伙：对于激励对象所持有的仍在锁定期限内的持股平台出资份额所对应的公司股票按公司股票市场价格的 50%作价转让给杨德诚指定一方，或按此对价进行减资；对于本人所持有的已不在锁定期限内的持股平台出资份额所对应的公司股票按公司股票市场价格的 60%作价转让给杨德诚指定一方，或按此对价进行减资；如退伙发生在

约定锁定期限届满后，本人应按照其所持持股平台出资份额所对应的发行人股票市场价格的60%作价转让给杨德诚指定一方，或按此对价通过减资的方式退出持股平台。

（5）如未发生《承诺函》约定事项，锁定期限届满后，激励对象可采取以下两种方式将持有的已不在锁定期限内的出资份额/公司股份对应进行转让：1）直接转让其所持有的持股平台的出资份额；2）通过持股平台间接转让所持发行人的股份。

（6）持股平台的利润及亏损由持股平台合伙人按照认缴出资比例分配或承担。

（7）持股平台合伙期限为长期。

综上，赛铭投资、赛腾投资及其各合伙人均不存在委托持股或其他未披露的利益安排，不存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形。

（二）股权激励涉及的股份支付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。

报告期内，发行人股权激励涉及的股份支付情况如下：

1、股份支付形成的原因

为建立长期激励机制，调动员工的积极性，同时为回报骨干员工对公司发展做出的贡献，报告期内，公司分别于2019年度和2020年度实施股权激励。实施方式为公司骨干员工通过股权转让方式持有赛铭投资、赛腾投资合伙企业份额间接持有公司股份。公司所实施股权激励系管理层以低于公允价值的价格向员工转让公司股权，符合股份支付的确认条件，股权激励不存在明确的服务期限约定，公司将上述股份支付费用一次性计入发生年度的当期损益，作为非经常性损益列示，并相应增加资本公积。

2、股份支付的对象及股权比例

经核查，报告期内，公司历次股权激励对象及对应公司股权比例情况如下：

时间	持股平台	股权激励对象	转让合伙企业份额	对应公司股权比例
2019 年 6 月	赛铭投资	龚玲玉、向摇等 12 人	3.3403%	0.2420%
2019 年 6 月	赛腾投资	佘本龙、吴志友	1.9366%	0.0504%
2020 年 11 月	赛腾投资	黎家富、唐桂凤等 41 人	13.4141%	0.3494%

股权激励的具体对象由公司根据员工历史服务年限、职级、对公司的贡献大小以及是否为关键岗位等因素确定，股权激励的对象均为公司员工。

3、股份支付确认计算过程

2019 年度和 2020 年度，公司分别确认股份支付费用 544.23 万元和 647.55 万元，计算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
公司估值 A	196,200.00	196,200.00
股权激励股份比例 B	0.3494%	0.2924%
股权激励股份公允价值 C=A×B	685.54	573.74
被激励对象成本 D	37.99	29.50
股份支付金额 C-D	647.55	544.23

公司 2019 年 6 月、2020 年 11 月股份支付的公允价值系参考外部机构深创投等 2018 年 12 月增资入股的估值确定。

4、股份支付公允价值的合理性

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的指导意见：在确定股份支付事项的公允价值时，应综合考虑如下因素：（1）入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；（2）行业特点、同行业并购重组市盈率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的

每股净资产价值或账面净资产。

2018 年 12 月，深创投、红土投资以增资方式取得铭利达有限合计 5%的股权，前述增资系双方的真实意思表示，由双方进行市场化的商业谈判及合理作价，作价确定的时点在公司 2019 年度实施股权激励的最近 6 个月以内，属于“熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格”。因此，公司参考深创投及红土投资前述投资协议中投资价格作为 2019 年 6 月股份支付的公允价值具备合理性。

公司 2020 年 11 月股权激励实施前后 6 个月以内，无可参照的外部投资者的入股价格，同行业可比公司当年度亦不存在采用收益法对同行业标的评估并进行并购重组的行为。因此，公司聘请广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司对公司截至 2020 年 12 月 31 日的股东全部权益相关的公允价值进行评估。根据广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司出具的《资产评估报告》（粤安城评报字（2021）11ZCPG(G)028 号），截至基准日发行人全部股权按收益法的评估值为人民币 158,500.00 万元。前述评估价值属于“采用恰当的估值技术确定公允价值”，因评估价值低于最近一次外部投资者入股价值，出于谨慎性考虑，公司参考深创投及红土投资投资协议中投资价格作为 2020 年 11 月股份支付的公允价值，具备合理性。

5、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26：确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

发行人 2019 年度及 2020 年度的股权激励事项均未对股权激励对象提出明确的服务期限等限制条件，属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付。根据《企业会计准则》的相关规定，发行人股份支付的费用应当一次性计入发生当期的管理费用，同时计入资本公积，并作为偶发事项计入非经常性损益，具体会计分录如下：

借：管理费用

贷：资本公积

基于上述，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

五、结合对赌协议及解除对赌协议的签署时间、具体条款，披露终止对赌的协议是否存在自动恢复条款；对赌协议相关终止条款及与对赌协议相关的信息披露是否符合《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 13 的要求。

（一）发行人曾经存在的对赌协议情况及相关约定

截至本回复出具之日，发行人曾经存在的对赌协议情况如下：

1、杭州剑智

2017 年 3 月，杭州剑智（“甲方”）与陶诚、达磊投资、赛铭投资、张贤明（合称“乙方”）及铭利达有限（“丙方”）签署了《关于海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）投资深圳市铭利达精密机械有限公司之投资协议》及补充协议。该等协议中所涉特殊权利条款如下：

序号	条款名称	具体内容
1	优先购买权	针对丙方未来进行的任何一轮增资，或者现有股东的任何出让股权之行为，甲方均有权优先认购该轮增资或者出让股权总额中不超过此次债权转股权后甲方股权份额或股权比例的部分。
2	共同出售权	如果丙方的股东中乙方或者乙方所控制的股东获得来自股东以外的收购方一个真实收购的要约，则甲方将有权按比例（根据其所持股权在意图转让股权的股东和享有同样共同出售权的股东持有的丙方股权之和中所占的比例）将其所持有的股权以同样的价格和同

		样的条件出售给收购方。若意图转让股权的该等股东违反共同出售权的规定出售其持有的丙方股权，甲方有权将其本应根据共同出售权出售给收购方的股权强制出售给转让股权的股东。
3	反稀释条款	当丙方在上市前发行股票或股权类及/或可转换证券的每股价格低于本轮融资的每股价格时（管理层奖励股票及期权/期股计划除外），应获得甲方的书面同意。
4	最优惠待遇	除甲方书面同意豁免外，甲方应自动享有在同等条件下等同于丙方下一轮投资人的权利。
5	股份回购	如遇有以下情形，甲方有权要求实际控制人和控股股东回购其持有丙方的全部或部分股权，甲方有权在知晓下述任一情形发生后立即提出回购要求，实际控制人和控股股东应予以配合执行： a、如果丙方上市存在实质性障碍而无法上市的；b、若丙方满足 IPO 发行上市条件，而乙方不同意进行首次公开发行的；c、丙方的核心业务发生重大变化且导致业绩下滑的；d、丙方管理层、核心人员发生重大变化（但基于正常经营发展需要而进行的计划内人事变动不在此列）；e、丙方或实际控制人与其关联公司进行有损于甲方的交易或担保行为；f、乙方或丙方违反其于本协议中做出的陈述与保证，或违反其在该协议下的主要义务；g、丙方被托管或进入破产程序。 如出现上述任一情形，甲方有权要求实际控制人和控股股东以甲方本协议项下投资本金加上每年年化 10%的利率的价格回购甲方所持有的丙方股权。
6	业绩补偿及业绩奖励	如届时甲方已成为公司股东或虽未成为股东但在投资协议约定的债转股期限内选择进行债转股的，根据公司 2017 年扣除非经常损益后的净利润（因股份支付导致铭利达机械 2017 年扣除非经常损益后的净利润减少的部分应当加回，以下简称“2017 年扣除非经常损益后的净利润”）*11 倍 PE 倍数计算公司整体估值，如计算结果低于 13.2 亿元，则陶诚、达磊投资按照以下方式以现金对甲方进行补偿：应补偿金额=5,280 万元-（2017 年扣除非经常损益后的净利润*11 倍 PE）*4%； 如届时甲方已成为公司股东或虽未成为股东但在投资协议约定的债转股期限内选择进行债转股的，根据公司 2017 年扣除非经常损益后的净利润*11 倍 PE 倍数计算公司整体估值，如计算结果高于 13.2 亿元，则甲方同意按照以下公式对陶诚进行现金奖励：应奖励金额=（2017 年扣除非经常损益后的净利润*11 倍 PE）*4%-5,280 万元。

2、深创投及红土投资

2018 年 1 月，深创投、红土投资（合称“投资方”或“甲方”）与达磊投资、陶诚、张贤明、赛铭投资、赛腾投资、杭州剑智（合称“乙方”）及铭利达有限（“丙方”）签署了《关于深圳市铭利达精密机械有限公司之增资合同书》及补充协议。该等协议中所涉特殊权利条款如下：

序号	条款名称	具体内容
1	公司治理	5.1 原股东同意并保证，投资完成后，公司设立董事会，其中 1 名董事由投资方所推荐的代表出任。 5.2 有限公司阶段，原股东同意下列事项的决定需经公司代表三分之二（含三分之二）以上表决权的股东方表决同意方为有效；（1）决定公司的经营方针和投资计

序号	条款名称	具体内容
		划；（2）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（3）审议批准董事会的报告；（4）审议批准监事会或者监事的报告；（5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案：（6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（7）对发行公司债券作出决议；（8）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（9）对公司或下属公司合并、分立、变更公司形式、解散和清算等事项作出决议；（10）修改公司章程；（11）公司或下属公司对外投资；（12）公司的业务范围和/或业务活动重大改变、从事主营业务以外的业务;（13）公司向其他企业投资或者为股东或他人提供担保；（14）知识产权、商标、土地使用权等重大资产的处置；（15）订立任何投机性的互换、期货或期权交易,进行委托理财，委托贷款；（16）公司的重大资产重组。但公司改制为股份公司后，公司股东大会的表决按照《中华人民共和国公司法》规定的表决程序及方式进行表决。 5.3 有限公司阶段，公司以下事项的决定须经公司董事会三分之二以上（含三分之二）的董事通过，方可作出董事会决议：（1）决定公司的经营计划和投资方案；（2）决定公司内部管理机构的设置；（3）制定公司的基本管理制度；（4）决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项；（5）制订预算与决算方案，制定利润分配及弥补亏损方案，制订增加或减少注册资本及发行公司债券方案，制订公司或下属公司合并、分立、变更公司形式的方案，制订公司解散和清算方案；（6）公司或下属公司对外投资；（7）公司的业务范围和/或业务活动重大改变、从事主营业务以外的业务；（8）公司向其他企业投资或者为股东或他人提供担保；（9）知识产权、商标、土地使用权等重大资产的处置；（10）订立任何投机性的互换、期货或期权交易，进行委托理财，委托贷款；（11）公司的重大资产重组。但公司改制为股份公司后，公司董事会按照《中华人民共和国公司法》规定的表决程序及方式进行表决。 5.4 原股东同意并保证，根据本合同约定而修改的公司章程应包括第 5.1 条、第 5.2 条、第 5.3 条中约定的内容。若公司改制为股份有限公司，则可按公司法及上市公司相关法律法规的要求修改章程，但在公司未公开发行股票并上市之前，公司章程中关于本合同项下签约各方之间及投资方与公司之间权利义务的安排与本合同约定相冲突的，本合同签约各方按照本合同及其补充协议执行。 5.5 投资方权利。投资方享有作为股东所享有的对标的公司经营管理的知情权和进行监督的权利，投资方有权取得公司财务、管理、经营、市场或其它方面的信息和资料，投资方有权向公司管理层提出建议并听取管理层关于相关事项的汇报。公司应按时提供投资方以下资料和信息：（1）每日历季度最后一日起 25 日内，提供季度定期报告及合并财务报表（含利润表、资产负债表和现金流量表）；（2）每日历年度结束后 60 日内，提供公司年度合并管理账；（3）每日历年度结束后 120 日内，提供公司年度合并审计账；（4）在每日历/财务年度的一季度之内，提供公司年度业务计划、年度预算和预测的财务报表；（5）按照投资方要求的格式提供其它统计数据、其它财务和交易信息，以便投资方被适当告知公司信息以保护自身利益；（6）有权委托会计事务所对被投资公司进行临时或年度审计，标的公司有义务进行配合。
2	上市前的股权转让及增资	6.1 投资完成后，公司上市或被整体并购前，未经投资方以书面形式一致同意，乙方不得向公司股东以外的第三方转让其所直接持有的部分或全部公司股权，或进行可能导致公司实际控制人发生变化的股权质押等任何其它行为。

序号	条款名称	具体内容
		6.2 本合同第 6.1 条约定的转让股权包括但不限于以协议方式而不办理工商变更登记的转让。乙方保证，投资方持有公司股权期间，公司章程应根据本合同第 6.1、6.2 条的约定作出相应的规定。 6.3 优先认购增资权。投资完成后，公司进行增资扩股的，投资方有权按所持股权比例享有优先购买权。 6.4 优先受让权。各方同意，投资完成后，原股东进行股权转让的，在同等价格和条件下，投资方享有优先受让权。标的公司为股份有限公司的，投资方同样适用本条约定。 6.5 共同出售权。在不违反本协议有关规定的情况下，如果控股股东/实际控制人作为转让方拟向其他受让方出售股权，则投资方有权以与原股东向受让方转让拟转让股权相同的价格、条款和条件，向受让方按照等比例地出售投资方持有的公司股权，旦原股东应有义务促使受让方以该等价格、条款和条件购买投资方所持有的相应比例的公司股权。若控股股东/实际控制人对外转让股权导致公司控股股东发生变更的，则投资方有权按照同等价格、条款和条件向受让方优先出售投资方全部持有的公司股权，且原股东应有义务促使受让方以该等价格、条款和条件优先购买投资方所持有的公司股权。若投资方依前款约定转让所持股权所得价款低于投资方投资成本，控股股东/实际控制人同意就差额部分以其转让股权所得价款优先对投资方予以补偿。
3	引进投资方的限制	7.1 各方同意，本次投资完成后，公司进行后续融资时，未经投资方同意，公司不得以优于投资方本轮投资的价格及条件进行融资（融资形式包括但不限于普通股、优先股、可转股债等）公司管理层、业务骨干持股或股权激励不受本条限制，但须经投资方书面同意。 7.2 如新投资方根据某种协议或者安排导致其最终投资价格低于本协议投资方的投资价格，则控股股东/实际控制人应将其间的差价返还投资方及，或由控股股东/实际控制人无偿转让所持标的公司的部分股权给投资方，直至本协议投资方的投资价格与新投资方投资的价格相同。投资方豁免前述补偿义务的除外。 7.3 各方同意，投资完成后，如公司给予任何一个新引入的股东优于本合同投资方享有的权利的，则本合同投资方将自动享有该等权利。控股股东/实际控制人应将后续引入投资者所享有的相关权利义务告知投资方，并确保相关条件优于投资方合同权利时，投资方能自动享有相关更优权利。
4	公司清算与补偿	原股东承诺，当公司净资产不足投资后净资产（公司原净资产加上投资方投入的资金）的 40%时，投资方有权要求启动清算程序，对公司进行清算，公司股东（大）会应根据本协议约定作出清算决议。公司发生其他依法或者依据章程予以清盘、解散或终止营业的情形时，投资方有权要求启动清算程序。上述清算程序均应以公司法等其他法律法规规定的为准。 公司清算时，各股东按比例分配剩余财产。但在投资方未收回投资成本前，达磊投资、陶诚获得的剩余财产须补偿投资方的投资成本与所获的清算财产的差额，以确保投资方收回投资成本。
5	业绩承诺及补偿	达磊投资、陶诚承诺，公司 2018 年完成净利润 14,500 万元。如无法达到上述业绩，甲方有权要求达磊投资、陶诚无条件将其持有的部分公司股权无偿转让给甲方或者由达磊投资、陶诚无偿支付现金给投资方。补偿股权或现金的计算方式如下：

序号	条款名称	具体内容
		（1）股权补偿：2018 年补偿股权=投资方持股比例*（2018 年承诺净利润-2018 年实际净利润）/2018 年实际净利润；（2）现金补偿：2018 年补偿金额=投资方投资金额*（2018 年承诺净利润-2018 年实际净利润）/2018 年承诺净利润。投资完成后，若公司任一年度净利润为零或为负，则除上述业绩补偿约定外，甲方有权选择：（1）由达磊投资、陶诚向深创投、红土投资补偿与其投资完成后所持全部公司股权等额的股权以使投资方本轮投资估值降低 50%；（2）按照协议约定执行回购。
6	股权回购（收购）约定与执行	在下列情况下，达磊投资、陶诚在甲方的书面要求下，确保甲方的股权得以全部被回购或被收购：（1）公司在 2021 年 12 月 31 日前仍未实现在中国境内公开发行股票并在深圳证券交易所主板、中小企业板、创业板或上海证券交易所主板挂牌交易（或中国交易所主板或境外公开合法证券交易市场（柜台交易市场除外）挂牌交易）。（2）公司自 2019 年起任意一年度的经具有证券从业资格会计师审计扣非净利润较上一年度降低 20%或以上。（3）投资完成后，公司任一年度净利润为零或为负。（4）原股东违反承诺和保证。回购情形出现后，甲方可在其发出回购/收购通知中要求达磊投资、陶诚回购/收购其持有的公司股权，达磊投资、陶诚应于收到回购/收购通知之日起 30 个工作日内与投资方签署股权转让协议。 回购/收购价格：（1）按 8%/年的单利计算的投资金额的本金加上利息之和（利息按投资方资金实际到位之日至投资方全额收到回购/收购方支付的款项之日的期间计算）（2）回购/收购日公司账面净资产*投资方所持公司股权比例。当两者不一致时，以其中价格较高者为回购/收购价格。 公司同意，根据公司法第 16 条第 2 款，公司同意根据法律的有关规定，在关联股东回避表决的情况下，为原股东上述股权回购/收购责任所应履行的现金付款义务或其他义务，承担连带保证责任，并将相关股东（大）会表决决议作为本协议附件，与本补充协议具有同等法律效力。

（二）发行人对赌协议终止情况

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（七）对赌协议终止情况”中披露如下：

1、与杭州剑智对赌协议的解除情况

2020 年 7 月 23 日，杭州剑智与陶诚、达磊投资、赛铭投资、张贤明及公司签署了《<关于海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）投资深圳市铭利达精密机械有限公司之投资协议>之补充协议（三）》（以下简称“《补充协议三》”），该《补充协议（三）》约定：

（1）自公司通过深圳证监局 IPO 辅导验收之日起，《投资协议》中约定的股权转让权、优先购买权、共同出售权、反稀释、最优惠待遇、股份回购等权利均终止执行。该等条款终止后不再对协议方具有任何法律效力；

（2）各方一致确认，《补充协议》约定的业绩补偿及业绩奖励条款已在2018年10月25日签署的《深圳市铭利达精密机械有限公司债权转股权协议》签署后履行完毕，各方基于《补充协议》不存在任何尚未了结的事项；

（3）杭州剑智及公司确认，截至本《补充协议三》签署之日，双方不存在任何尚未了结的债权债务；

（4）各方确认，截至本《补充协议三》签署之日，任意两方/多方之间不存在任何涉及“业绩目标与补偿/估值锁定/股权回购/优惠条件/优先清算权/股东大会、董事会特别决议事项/优先认购”等内容的协议/文件/安排。

截至本招股说明书签署之日，杭州剑智与发行人或其子公司、发行人曾经或现在的股东之间均不存在任何的对赌协议、特殊股东权利或其他类似安排，亦不存在自动恢复等条款约定。

2、与深创投、红土投资对赌协议的解除情况

2020年9月，深创投、红土投资、达磊投资、陶诚、张贤明、赛铭投资、赛腾投资、公司签署了《<关于深圳市铭利达精密机械有限公司之增资合同书>之补充协议（三)》（以下简称“《补充协议三》”），约定：

（1）各方确认，上述《增资合同》及补充协议中“业绩承诺及补偿”项下的权利义务已履行完毕，各方不再承担任何的业绩承诺及补偿义务；

（2）同意终止上述《增资合同》及补充协议中关于“公司治理”、“上市前的股权转让及增资”、“引进新投资方的限制”、“股权回购（收购）约定与执行”及“公司清算与补偿”的约定，该等条款终止后不再对协议方具有任何法律效力；

（3）各方确认，不会基于前述终止的条款的约定而追究各方的违约责任。截至《补充协议三》签署之日，各方之间不存在任何尚未了结的债权债务；

（4）各方确认，截至本《补充协议三》签署之日，任意两方/多方之间不存在任何涉及“业绩目标与补偿/估值锁定/股权回购/优惠条件/优先清算权/股东大会、董事会特别决议事项/优先认购”等内容的协议/文件/安排。截至本招股说明书签署之日，深创投、红土投资与发行人或其子公司、发行人曾经或现在

的股东之间均不存在任何的对赌协议、特殊股东权利或其他类似安排，亦不存在自动恢复等条款约定。

综上，截至本招股说明书签署之日，发行人曾经存在的对赌条款均已终止，相关终止对赌的协议均不存在自动恢复等条款约定；对赌协议相关终止条款及与对赌协议相关的信息披露符合《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 13 的要求。

六、核查意见

（一）核查过程

1、核查了发行人的企业法人登记档案资料，查阅了杭州剑智、深创投及红土投资增资发行人的相关协议、评估报告、验资报告等文件；

2、就债转股事项，访谈了杭州剑智执行事务合伙人，取得了发行人及杭州剑智关于债转股事项的书面确认文件；

3、查阅了公司实际控制人、相关自然人股东以及董监高的调查表，访谈了发行人在册自然人股东，核查了自然人股东的出资凭证；

4、核查了发行人、发行人实际控制人及其董监高报告期内的银行流水，取得了相关自然人股东、发行人、发行人实际控制人及其董监高出具的书面确认；

5、对发行人报告期内的主要客户及供应商进行了走访或视频访谈；

6、查阅了《深圳联合产权交易所非上市股份有限公司股东名册》（查询日为 2021 年 4 月 25 日）及《深圳联合产权交易所股份冻结明细》（查询日为 2021 年 4 月 25 日）；

7、取得了发行人及除郑素贞外其他股东出具的关于郑素贞股权冻结情况的书面确认；

8、核查了深创投及红土投资最新的公司章程或合伙协议，登陆中国证券投资基金业协会就相关私募基金股东进行核查，登陆国家企业信用信息系统查询了深创投及红土投资各股东/合伙人的情况；

9、查阅了深创投的对外投资明细，取得深创投及红土投资出具的书面确认；

10、查阅了发行人实际控制人及董监高的关联方调查表，登陆企查查网站查询了发行人实际控制人陶诚及董事、监事及高级管理人员的《董监高投资任职及风险报告》；

11、查阅了深创投的《申万宏源证券深圳金田路证券营业部股票明细对账单》；

12、核查了赛铭投资、赛腾投资的企业法人登记档案，核查了赛铭投资、赛腾投资最新有效的合伙协议，查阅了赛铭投资、赛腾投资各合伙人出具的《承诺函》，核查了赛铭投资、赛腾投资各合伙人的出资凭证，查阅了报告期内赛铭投资、赛腾投资股权变动的价款支付凭证，取得赛铭投资、赛腾投资及其各合伙人出具的书面确认；

13、就股权激励事项，访谈了发行人总经理、财务总监等管理人员，取得了发行人出具的关于股权激励事项的书面确认，查阅了广州安城信房地产土地资产评估与规划测绘有限公司出具的《资产评估报告》；

14、查阅了《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》及《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 13 的有关规定；

15、查阅了杭州剑智、深创投及红土投资增资发行人的相关协议及补充协议，核查了解除对赌协议的相关条款，取得了发行人及有关股东关于终止对赌相关情况的书面确认。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、就杭州剑智债转股事项，发行人及杭州剑智均已履行了相应的程序，转股价格公允。就上述债转股事项，杭州剑智与发行人或其股东不存在任何争议或纠纷；

2、除陶诚、陶红梅、陶美英、卢常君、张贤明外，发行人其他自然人股东与发行人、发行人实际控制人、发行人董监高不存在其他关联关系；发行人在册

13 名自然人股东不存在在发行人供应商或客户处任职或拥有权益的情况，亦不存在委托持股或其他未披露的利益安排；郑素贞所持有的发行人股份虽然存在被司法冻结的情况，但该等股份比例相对较小，且郑素贞不属于发行人的控股股东或实际控制人，亦未曾担任过发行人的董事、监事及高级管理人员职务，其持有的发行人股份被冻结不会导致发行人控制权存在不确定性，对发行人股权稳定性不会构成重大不利影响；

3、截至本回复出具之日，红土投资的有限合伙人深创投为发行人股东，发行人董事韩扬扬在深创投担任高级投资经理及持有红土投资普通合伙人深圳市红土智能股权投资管理有限公司股东和力共创（深圳）投资合伙企业（有限合伙）6.6667%的出资份额；截至 2021 年 2 月 28 日，深创投持有发行人供应商中石科技（300684）2.7%的股份（持股数量为 7,492,716 股），除前述事项外，发行人现有私募股东的有限合伙人或股东与发行人、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员不存在其他关联关系，不存在在发行人供应商或客户处任职或拥有权益的情形，亦不存在委托持股或其他未披露的利益安排；

4、发行人股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

5、截至本回复出具之日，发行人曾经存在的对赌条款均已终止，相关终止对赌的协议均不存在自动恢复等条款约定；对赌协议相关终止条款及与对赌协议相关的信息披露符合《上市审核问答》问题 13 的要求。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，相关会计处理符合《企业会计准则》及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关要求。

7.关于社保及公积金

申报文件显示，发行人存在部分员工未缴纳社保和公积金的情形。截至 2020 年 6 月 30 日，尚有部分员工未缴纳社会保险和住房公积金，主要原因包括：部分员工已参加当地新农保和新农合、部分员工为退休返聘、新入职员工尚未开始购买、部分员工在其他公司缴纳或自行缴纳、部分员工自愿放弃缴纳等。

请发行人披露不同情形下未缴纳社保和公积金人员的数量和比例，并模拟测算补缴社保和公积金对发行人生产经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、不同情形下未缴纳社保和公积金人员的数量和比例

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、员工及其社会保障情况”之“（三）发行人执行的社会保险制度、住房公积金制度”之“1、社会保险和住房公积金缴纳情况”补充披露：

公司实行劳动合同制，根据《劳动法》的有关规定，与员工签订劳动合同，为员工提供必要的社会保障。公司按照国家法律法规及所属地社会保险政策，为员工办理养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险和生育保险及住房公积金。报告期各期末的缴纳情况如下：

2020.12.31			
项目	实缴人数（人）	未缴人数（人）	缴存比例
养老保险	1,743	92	94.99%
失业保险	1,744	91	95.04%
生育保险	1,705	130	92.92%
工伤保险	1,760	75	95.91%
医疗保险	1,719	116	93.68%
住房公积金	1,754	81	95.59%

2019.12.31			
项目	实缴人数（人）	未缴人数（人）	缴存比例
养老保险	1,738	550	75.96%
失业保险	1,712	576	74.83%
生育保险	1,740	548	76.05%
工伤保险	1,736	552	75.87%
医疗保险	1,749	539	76.44%
住房公积金	856	1,432	37.41%
2018.12.31			
项目	实缴人数（人）	未缴人数（人）	缴存比例
养老保险	1,518	287	84.10%
失业保险	1,473	332	81.61%
生育保险	1,514	291	83.88%
工伤保险	1,530	275	84.76%
医疗保险	1,528	277	84.65%
住房公积金	855	950	47.37%

公司及其子公司认真执行所在地的社会保险、住房公积金相关政策，按要求为符合条件的员工缴纳社会保险、住房公积金，在报告期内未受到有关社保和住房公积金方面的行政处罚。

截至 2020 年 12 月 31 日，尚有部分员工未缴纳社会保险和住房公积金，主要原因包括：部分员工为退休返聘、新入职员工尚未开始购买、部分员工在其他公司缴纳或自行缴纳、部分员工自愿放弃缴纳等。**前述不同情形下未缴纳社会保险和公积金人员的数量和比例情况如下：**

项目	未缴纳原因	未缴纳人数	占期末总人数比例
养老保险	50 岁以上及退休返聘员工	52	2.83%
	因新入职尚未开始购买的员工	23	1.25%
	在其他公司缴纳或自行缴纳的员工	7	0.38%
	已签署自愿放弃缴纳声明的员工	10	0.54%

项目	未缴纳原因	未缴纳人数	占期末总人数比例
	合计	92	5.01%
失业保险	50 岁以上及退休返聘员工	52	2.83%
	因新入职尚未开始购买的员工	23	1.25%
	在其他公司缴纳或自行缴纳的员工	4	0.22%
	已签署自愿放弃缴纳声明的员工	12	0.65%
	合计	91	4.96%
生育保险	50 岁以上及退休返聘员工	52	2.83%
	因新入职尚未开始购买的员工	46	2.51%
	在其他公司缴纳或自行缴纳的员工	4	0.22%
	已签署自愿放弃缴纳声明的员工	28	1.53%
	合计	130	7.08%
工伤保险	50 岁以上及退休返聘员工	42	2.29%
	因新入职尚未开始购买的员工	21	1.14%
	在其他公司缴纳或自行缴纳的员工	4	0.22%
	已签署自愿放弃缴纳声明的员工	8	0.44%
	合计	75	4.09%
医疗保险	50 岁以上及退休返聘员工	39	2.13%
	因新入职尚未开始购买的员工	46	2.51%
	在其他公司缴纳或自行缴纳的员工	7	0.38%
	已签署自愿放弃缴纳声明的员工	24	1.31%
	合计	116	6.32%
住房公积金	50 岁以上及退休返聘员工	28	1.53%
	因新入职尚未开始购买的员工	12	0.65%
	在其他公司缴纳或自行缴纳的员工	1	0.05%
	已签署自愿放弃缴纳声明的员工	40	2.18%
	合计	81	4.41%

上表中，相同原因不同险种未缴纳人数存在差异的原因如下：

（1）发行人 50 岁以上及退休返聘员工共 53 人，其中 1 人自愿缴纳了全部

社会保险，10 人自愿缴纳了工伤保险、医疗保险和住房公积金，3 人自愿缴纳了医疗保险和住房公积金，12 人自愿缴纳了住房公积金；

（2）发行人 2020 年 12 月新入职员工 46 人，其中 20 人因个人需求向公司申请于入职当月缴纳养老保险、工伤保险、失业保险和住房公积金，3 人申请于入职当月缴纳养老保险、工伤保险、失业保险，1 人申请于入职当月缴纳了工伤保险和住房公积金，1 人申请于入职当月缴纳了工伤保险，13 人自愿缴纳了住房公积金；

（3）发行人在其他公司缴纳或自行缴纳的员工共 8 人，其中 1 人自行缴纳了养老保险，1 人自行缴纳了医疗保险，2 人自行缴纳了养老保险和医疗保险，1 人自行缴纳了养老保险、医疗保险、生育保险，2 人自行缴纳了全部社会保险，1 人自行缴纳了全部社会保险和住房公积金。

二、模拟测算补缴社保和公积金对发行人生产经营业绩的影响

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、员工及其社会保障情况”之“（三）发行人执行的社会保险制度、住房公积金制度”之“2、补缴社保、公积金对发行人经营情况的影响”补充披露：

报告期内，发行人社保及公积金如需补缴，对公司利润总额的影响情况测算如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
社保补缴金额	13.15	216.50	195.78
公积金补缴金额	4.37	134.56	99.57
社保及公积金合计	17.53	351.06	295.35
利润总额	19,598.53	10,830.89	6,629.03
占比	0.09%	3.24%	4.46%

注：上表中，补缴金额为各年末未缴纳社保及公积金的员工按最低缴纳基数测算得出的当年度补缴金额。

由上表可见，报告期内公司未缴纳社保及公积金金额占利润总额比例较低，

不会对于公司本次上市构成重大不利影响。根据公司及其子公司所在地社会保险和住房公积金主管部门出具的证明，公司及其子公司报告期内未受到有关社保和公积金方面的行政处罚。

此外，公司实际控制人陶诚已出具《承诺函》，“若公司因本次发行上市前的员工社会保险、住房公积金缴纳事项将来被任何行政机关要求补缴全部或部分应缴未缴社会保险、住房公积金及因此受到任何处罚或损失，本人将代公司承担全部费用，或在公司必须先行支付该等费用的情况下，及时向其给予全部补偿，以确保不会给公司造成额外支出或使其受到任何损失，不会对公司的生产经营、财务状况和盈利能力产生重大不利影响。”

三、核查意见

（一）核查过程

1、查阅了发行人及下属公司报告期内的员工名册、工资表及社会保险和公积金缴纳申报表或其他缴纳凭证，核查了发行人及下属公司提供的社会保险、住房公积金缴纳凭证；

2、访谈发行人财务中心、人力资源中心负责人，了解部分员工未缴纳社会保险或公积金的原因并取得相关证明文件或说明函；

3、根据发行人及下属公司所在地社会保险、公积金缴纳比例规定及实际缴纳基数情况，对于发行人报告期各期社会保险、公积金补缴金额进行测算，并计算占当期利润总额的比例，评估对于发行人财务状况的影响；

4、对于发行人及下属公司所在地的人力资源和社会保障局等主管部门进行走访，并取得其出具的无违法违规证明；

5、取得发行人实际控制人出具的关于发行人社会保险及公积金缴纳情况的承诺函。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人尚有部分员工未缴纳社会保险和住房公积金，未缴纳原因与实际情况相符。经测算，如发行人对于应缴未缴人员的社会保险和公积金进行补缴，补缴金额对于发行人财务状况的影响较小，不会对于发行人本次上市构成重大不利影响。

8.关于模具

申报文件显示：

（1）模具作为公司精密结构件产品生产的必要工具，在新增产品生产线（含新产品投产和原有产品扩产）、更换模具等情况下，公司需按客户要求对模具进行设计、开发，然后由公司自产或定制外购。在模具及配套工装完成后，公司进行产品试制，在试制样品通过客户验证及认可后，客户下达量产订单。

（2）发行人对模具的收入确认包括一次性销售模式和分摊模式：在一次性销售模式下，模具经过客户认可，并取得客户确认文件时确认收入；在分摊模式下，模具分摊计入相应产品成本，不再单独确认模具收入。

请发行人：

（1）结合与不同客户签订的合同条款，分别披露一次性销售模式和分摊模式对应模具的数量，金额和占比；不同模式下的具体会计核算过程。

（2）披露模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额和比例；对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况，发行人是否将其作为研发费用核算。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合与不同客户签订的合同条款，分别披露一次性销售模式和分摊模式对应模具的数量，金额和占比；不同模式下的具体会计核算过程。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、按产品类别列示主营业务收入分析”之“（2）精密模具”之“1）精密模具不同模式的销售情况”补充披露：

发行人的模具收入包括模具产品销售收入和模具维修收入。报告期内，发行人模具收入构成情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量（套）	收入（万元）	数量（套）	收入（万元）	数量（套）	收入（万元）
模具销售	377	5,542.23	485	2,925.55	704	3,876.39
模具维修	146	200.45	151	203.99	105	150.48
合计	523	5,742.68	636	3,129.55	809	4,026.87

报告期内，发行人模具销售的收入确认包括一次性销售模式和分摊模式。两种模式下，发行人与客户签订的模具销售合同中的典型条款如下：

模具销售模式	合同典型条款	主要客户
一次性销售模式	在模具试模样件符合客户设计要求，客户验收合格后出具确认文件。	SolarEdge、海康威视、伟创力等
分摊模式	1、客户在收到供应商的样件验收通知之日开始对样件进行验收，样件验收合格之日视为模具交付之日； 2、模具费在约定的期限内平均分摊至约定数量的产品中，若模具费在约定的期限内未分摊完毕的，客户应在约定的期限内一次性支付未分摊完毕的模具费用。	比亚迪、欣锐科技、联合电子等

报告期内，发行人一次性销售模式和分摊模式对应模具的数量、金额和占比情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量（套）	金额（万元）	金额占比	数量（套）	金额（万元）	金额占比	数量（套）	金额（万元）	金额占比
一次性销售模式	377	5,542.23	95.50%	485	2,925.55	81.22%	704	3,876.39	75.58%
分摊模式	23	261.28	4.50%	14	676.40	18.78%	47	1,252.78	24.42%
合计	400	5,803.51	100.00%	499	3,601.95	100.00%	751	5,129.17	100.00%

注：分摊模式下的模具在分摊期间不单独确认收入，上表中分摊模式对应金额为各期分摊模式下已验收的模具合同金额。

由上表可见，报告期内发行人的模具销售以一次性销售模式为主，以分摊模式销售的模具均为比亚迪、欣锐科技、联合电子等汽车行业客户的汽车结构件模具。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（二十三）收入”之“7、精密模具一次性销售模式和分摊模式的对比分析”之“（3）不同模式下的会计核算过程”补充披露：

报告期内，发行人的模具销售模式包括一次性销售模式和分摊模式。在一次性销售模式下，模具经过客户验收认可，并取得客户确认文件时确认收入；在分摊模式下，模具经过客户验收认可，并取得客户确认文件后，在产品正式批量生产时分摊计入相应产品成本，不再单独确认模具收入。具体会计核算过程如下：

1）一次性销售模式

①与客户签订模具合同、订单，模具投入生产

借：生产成本/制造费用

贷：原材料/应付职工薪酬/银行存款

②模具完工入库

借：库存商品

贷：生产成本/制造费用

③领用模具进行样品试制，模具由成品仓内部调拨至车间仓，财务不进行账务处理

④将样品交付客户，在收到客户出具的模具验收合格的确认文件后，确认模具销售收入并结转相应成本

借：应收账款

贷：应交税费——增值税销项税额

营业收入

借：营业成本

贷：库存商品

2）分摊模式

①与客户签订模具合同、订单，模具投入生产

借：生产成本/制造费用

贷：原材料/应付职工薪酬/银行存款

②模具完工入库

借：库存商品

贷：生产成本/制造费用

③领用模具进行样品试制，模具由成品仓内部调拨至车间仓，财务不进行账务处理

④将样品交付客户，在收到客户出具的模具验收合格的确认文件后，将领用的模具计入长期待摊费用，并按照当期相应产品的销售数量分摊模具成本

借：长期待摊费用

贷：库存商品

借：营业成本

贷：长期待摊费用

⑤约定的期限内未分摊完毕的模具，与客户确认后，确认剩余模具销售收入

借：应收账款

贷：应交税费——增值税销项税额

营业收入

借：营业成本

贷：长期待摊费用

报告期内，发行人不同模式下的模具销售的会计核算过程与合同约定条款和企业会计准则相符。

二、披露模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额和比例；对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况，发行人是否将其作为研发费用核算。

（一）模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额和比例

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、按产品类别列示主营业务收入分析”之“（2）精密模具”之“2）报告期内精密模具试制样品验证情况分析”补充披露：

①模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额和比例

报告期内，发行人存在少量已试制样品但未通过验证的模具，具体情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量（套）	金额（万元）	金额占比	数量（套）	金额（万元）	金额占比	数量（套）	金额（万元）	金额占比
通过验证一次性销售模具	377	5,542.23	95.50%	485	2,925.55	80.92%	704	3,876.39	74.81%
通过验证分摊模式模具	23	261.28	4.50%	14	676.40	18.71%	47	1,252.78	24.18%
未通过验证模具	-	-	-	3	13.38	0.37%	12	52.56	1.01%
合计	400	5,803.51	100.00%	502	3,615.33	100.00%	763	5,181.73	100.00%

由上表可见，报告期内，发行人已试制样品但未通过验证的模具分别为 12 套、3 套和 0 套，对应模具金额及占比均较低，对于发行人的影响较小。

（二）对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况，发行人是否将其作为研发费用核算

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、按产品类别列示主营业务收入分析”之“（2）精密模具”之“2）报告期内精密模具试制样品验证情况分析”补充披露：

②对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况

发行人设计、开发的模具在完工后进入试制样品阶段，发行人将试制样品交付客户验证，如未能通过客户的检验，则根据客户反馈的问题对模具进行相应修改，并再次提交试制样品，直到客户最终出具验收意见。若模具最终未通过验证，经与客户确认后，发行人将模具进行报废处理，相关模具成本计入当期营业成本。

报告期内，发行人试制样品主要采用收费的方式，交付至客户后不再收回，无论模具是否验证通过，均作为产品销售处理。发行人对未通过验证的模具会计核算过程如下：

借：营业成本

贷：库存商品

发行人对试制样品的会计核算过程如下：

借：应收账款

贷：营业收入/应交税费

借：营业成本

贷：发出商品

综上，报告期内，发行人将未通过验证的模具及试制样品成本均计入当期营业成本，未将其作为研发费用核算。

三、核查意见

（一）核查过程

1、查阅发行人与主要客户签署的模具销售合同，访谈发行人总经理、营销中心、事业部管理中心负责人，核查发行人与不同客户签订的模具合同的主要条款；

2、获取发行人模具订单台账、销售明细表，核查发行人一次性销售和分摊模式对应的模具清单、验收资料、销售记录等流程文件，核查会计核算与模具合同约定条款是否一致；

3、了解发行人关于模具销售的相关内部控制并测试其有效性，结合同行业可比公司及发行人业务模式，核查模具业务会计核算的合理性；

4、了解发行人模具的设计、生产、验收等相关流程，访谈发行人财务中心、营销中心及事业部管理中心相关人员，了解发行人对未通过客户验证的模具及试

制样品的会计核算方式；

5、核查报告期内发行人模具试制未通过验证的相关记录及对应的会计凭证，取得发行人研发项目台账、研发费用明细，验证发行人对未通过客户验证的模具及试制样品的会计核算方式。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人披露的一次性销售模式和分摊模式对应模具的数量、金额和占比与实际业务情况相符；不同销售模式下的具体会计核算过程与相关合同条款相符；

2、发行人模具试制样品在客户收货验收确认后对应确认销售收入并结转相应成本；对于未通过客户验证的模具，发行人均予以报废并计入当期营业成本，未计入研发费用核算，符合企业会计准则的相关规定。

9.关于外协

申报文件显示，发行人存在两类外协工序，一类是产出附加值和技术含量相对较低的简易加工工序，公司主要采取外协加工的方式补充产能，比如 CNC、喷粉、喷油等工序；另一类是客户指定外协厂或客户需求无法形成规模效应的生产工序，比如氧化、电泳、电镀等工序。

请发行人：

（1）按照不同外协工序，分别披露对应工序的外协采购单价、金额、供应商以及占比；对比同类工序的价格或市场公允价格，说明是否存在重大差异。

（2）披露主要外协供应商的基本情况，包括合作时间、注册资本、股权结构、实际控制人、发行人占其采购比例等情况等，说明是否与发行人存在关联关系，与实际控制人是否存在资金往来。

（3）披露外协供应商是否具备生产经营必要的资质，生产经营能力是否与自身规模相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、按照不同外协工序，分别披露对应工序的外协采购单价、金额、供应商以及占比；对比同类工序的价格或市场公允价格，说明是否存在重大差异。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（六）外协采购情况”补充披露：

1、主要外协工序情况

发行人主要外协工序包括机械加工、喷涂和氧化工序。报告期内，前述工序合计采购金额占发行人外协采购总额的比例为 80.04%，不同外协工序报告期内的采购总额及占比情况如下：

单位：万元

外协工序	报告期内外协采购合计	报告期内外协采购占比
机械加工	12,406.15	35.95%
喷涂	9,859.06	28.57%
氧化	5,352.96	15.51%
合计	27,618.18	80.04%

2、不同外协工序的采购单价、金额、供应商以及占比

（1）机械加工

公司的机械加工指通过设备、刀具、工装等工艺系统，对铝制品等零件进行结构、尺寸、形状、表面质量等进行改变的工艺方法。公司的机械加工工序主要包括 CNC 加工、模具加工等。其中 CNC 加工属于切削加工的一种工艺，是指使用计算机数字化控制的精密加工设备对待加工零件进行精密加工的切削工艺。模具加工是指通过模具编程软件，将前后模料、模具钢料，进行线割、省模等工艺加工为所需要零件。

报告期内，发行人机械加工主要外协供应商的采购单价、金额及占比情况如下：

期间	主要供应商	工艺	金额（万元）	同类采购额占比	平均单价（元/件、套）
2020 年度	常州诚镓精密制造有限公司	CNC 加工	997.02	21.15%	3.81
	东莞市豪事达五金机械有限公司	CNC 加工	537.81	11.41%	15.31
	江苏感恩机械有限公司	CNC 加工	508.70	10.79%	3.51
	东莞景太五金科技有限公司	CNC 加工	357.72	7.59%	35.32
	东莞市壹富塑胶五金科技有限公司	CNC 加工	239.74	5.09%	2.32
	合计		2,640.99	56.03%	-
2019 年度	江苏和鼎电子科技有限公司	CNC 加工	1,728.06	31.51%	4.02
	常州诚镓精密制造有限公司	CNC 加工	720.34	13.13%	4.42
	东莞市豪事达五金机械有限公司	CNC 加工	511.88	9.33%	17.79
	东莞市精宇精密模具有限公司	模具加工	500.63	9.13%	486.28

	合计		3,460.91	63.10%	-
2018 年度	东莞市豪事达五金机械有限公司	CNC 加工	516.02	23.38%	5.43
	东莞市业升五金有限公司	CNC 加工	452.36	20.49%	15.47
	东莞市金达机电有限公司	CNC 加工	233.83	10.59%	52.66
	东莞市煜晟五金制品有限公司	CNC 加工	86.97	3.94%	2.09
	东莞市常平恒佳五金加工厂	CNC 加工	86.30	3.91%	994.20
	合计		1,375.48	62.31%	-

注：常州诚镓精密制造有限公司数据包括其关联方常州诚镓精密科技有限公司。

报告期内，公司机械加工外协工序的不同供应商之间的加工单价存在一定的差异，主要原因为不同外协供应商提供的机械加工工艺和各期加工的产品种类有所不同。其中：

东莞市豪事达五金机械有限公司外协加工产品单价存在一定差异，主要由于各期加工的产品种类、大小等不同，2018 年至 2020 年每年加工的产品种类分别为 37 种、46 种和 34 种，且重叠的产品较少，因此每年单价存在差异。

2018 年度，东莞市金达机电有限公司主要承接大型高精密汽配类产品的加工，机台均为高精密配四轴辅助设备及配置尾座配件，因此加工单价较高。东莞市业升五金有限公司主要承接屏幕边框的小配件等产品的外协加工，因此加工单价较低。东莞市煜晟五金制品有限公司主要承接摄像头等小件铝合金压铸件的外协工作，因此加工单价较低。2018 年度，东莞市常平恒佳五金加工厂主要承接需使用钢材等原料的单价较高的模具类产品的 CNC 加工。

2019 年度和 2020 年度，常州诚镓精密制造有限公司、江苏和鼎电子科技有限公司和江苏感恩机械有限公司均加工电子烟加热装置结构件产品，加工单价差异较小，2020 年加工单价下降主要由于加工工艺优化等原因。

2020 年度，东莞景太五金科技有限公司主要承接大型材产品加工，该类产品规格较大、加工时间较长，外协单价较高。东莞市壹富塑胶五金科技有限公司主要承接小型材产品加工，外协单价较低。

公司的机械加工外协工序因加工产品种类、加工工艺等不同导致相应的单

价存在差异，不同的机械加工外协供应商的单价差异具有合理性。

（2）喷涂

公司的喷涂外协工序主要是指通过喷枪或碟式雾化器，借助于压力或离心力，分散成均匀而微细的雾滴，施涂于被涂物表面的涂装方法。公司主要的喷涂工序包括喷油和喷粉，喷油主要指使用空气枪或静电枪，将稀释后的液态油漆涂覆在待加工零件的表面，经过设定温度及设定时间内进行固化，使得油漆膜层较好的粘附在待加工零件的表面，对待加工零件起到客户需求的装饰、表面防腐蚀等功能效果。喷粉主要是指使用静电喷粉枪，将粉末状的涂料涂覆在待加工零件的表面，经过设定温度及设定时间内进行固化，使得粉末层从粉末状固态较好的烧结粘附在待加工零件的表面，对待加工零件起到客户需求的装饰、表面防腐蚀等功能效果。

报告期内，发行人喷涂的主要外协供应商的采购单价、金额及占比情况如下：

期间	主要供应商	工艺	金额（万元）	同类采购额占比	平均单价（元/件、套）
2020 年度	深圳市璐宇轩科技有限公司	喷油	1,279.26	32.16%	15.09
	江苏特丽亮镀膜科技有限公司	喷油	1,221.31	30.70%	5.03
	惠州市为创真空镀膜科技有限公司	喷油	635.52	15.98%	3.80
	合计		3,136.09	78.84%	-
2019 年度	江苏特丽亮镀膜科技有限公司	喷油	1,477.53	35.09%	5.14
	深圳市璐宇轩科技有限公司	喷油	1,088.41	25.85%	14.85
	惠州市为创真空镀膜科技有限公司	喷油	1,034.81	24.58%	4.00
	合计		3,600.75	85.52%	-
2018 年度	深圳市璐宇轩科技有限公司	喷油	1,121.46	67.13%	14.71
	东莞丝科五金实业有限公司	喷粉	241.12	14.43%	2.17
	合计		1,362.58	81.56%	-

报告期内，公司喷涂外协工序的不同供应商之间加工单价的存在一定的差异，主要原因系不同外协供应商提供的喷涂工艺和各期加工的产品种类有所不

同。

2018 年度至 2020 年度，深圳市璐宇轩科技有限公司提供的外协服务单价相对稳定，其外协单价较高，主要由于其外协使用导电漆油漆喷油，导电漆价格高于普通油漆，因此其加工单价较高。

2019 年度和 2020 年度，惠州市为创真空镀膜科技有限公司和江苏特丽亮镀膜科技有限公司主要承接电子烟加热装置结构件等产品的喷涂工序，由于加工产品种类、数量存在差异，且惠州市为创真空镀膜科技有限公司的喷涂设备为六涂六烤的功能，江苏特丽亮镀膜科技有限公司的喷涂设备主要为两涂两烤的功能，同时挂具、点喷功能等存在差异，因此外协单价存在差异。

公司的喷涂加工外协工序因加工产品种类、工艺等不同导致相应的单价存在差异，不同的喷涂加工外协供应商的单价差异具有合理性。

（3）氧化

公司的氧化外协工序主要是指铝及其合金在相应的电解液和特定的工艺条件下，由于外加电流的作用，在铝制品上形成一层氧化膜，使表面起到防腐蚀、增强硬度、增加绝缘强度、增加表面色彩等。公司在氧化工序方面的外协需求包括普通氧化和硬质氧化等，其中普通氧化的制作工艺相对简单，硬质氧化则在产品硬度、氧化膜厚度、绝缘性能、耐磨性能方面要求更高，制作工艺更为复杂。

报告期内，发行人主要氧化外协供应商的采购单价、金额及占比情况如下：

期间	主要供应商	工艺	金额（万元）	同类采购额占比	平均单价（元/件、套）
2020 年度	东莞市铿艺实业有限公司	氧化	1,841.73	62.73%	0.68
	东莞市海盈精密五金有限公司	氧化	403.40	13.74%	0.71
	合计		2,245.13	76.47%	-
2019 年度	东莞市捷快美实业有限公司	氧化	341.70	26.92%	0.56
	惠州市福安美五金制品有限公司	氧化	255.87	20.16%	0.55
	东莞市海盈精密五金有限公司	氧化	230.05	18.12%	0.95
	合计		827.62	65.19%	-

2018 年度	东莞市捷快美实业有限公司	氧化	270.35	23.56%	0.62
	惠州市福安美五金制品有限公司	氧化	256.85	22.39%	1.03
	惠州市华铭数控科技有限公司	氧化	139.57	12.16%	1.88
	惠州市三和弘国五金制品有限公司	氧化	129.13	11.26%	0.76
合计			795.91	69.37%	-

报告期内，公司氧化工序的外协加工单价整体较为稳定。2018 年度，不同供应商之间存在一定的价格差异，主要原因为不同外协供应商提供的氧化工艺及产品品种有所不同，其中惠州市华铭数控科技有限公司主要为发行人提供精密压铸结构件的硬质氧化外协服务，其中部分压铸产品的氧化膜厚度要求为 30um 以上（普通产品要求为 10um），因此采购单价较高。

2019 年度和 2020 年度，东莞市海盈精密五金有限公司主要为发行人提供型材冲压结构件和精密压铸结构件的氧化外协服务，2019 年和 2020 年加工的产品种类分别为 72 种和 90 种，其中重叠的产品为 41 种，由于每年加工产品类别的差异，以及产品工艺的不断优化，2020 年度该外协供应商的加工单价有所下降。

公司的氧化加工外协工序因加工产品种类、工艺等不同导致相应的单价存在差异，不同的氧化加工外协供应商的单价差异具有合理性。

二、披露主要外协供应商的基本情况，包括合作时间、注册资本、股权结构、实际控制人、发行人占其采购比例等情况等，说明是否与发行人存在关联关系，与实际控制人是否存在资金往来。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（六）外协采购情况”之“3、主要外协供应商情况”之“（1）主要外协供应商基本情况”补充披露：

报告期内，发行人主要外协供应商的基本情况如下：

序号	名称	合作时间	成立时间	注册资本（万元）	股权结构	实际控制人	报告期内公司占其销售比例
1	深圳市璐宇轩科技	2017 年	2016/5/17	50.00	郭远国 100%	郭远国	36.00%-59.00%

	有限公司						
2	惠州市为创真空镀膜科技有限公司	2019 年	2017/12/1	2,000.00	惠州市为华科技有限公司 50% 余兵 16.67% 马贵春 16.67% 黎强 16.67%	成海燕	7.00%-12.00%
3	江苏特丽亮镀膜科技有限公司	2019 年	2010/11/12	13,570.99	徐正良 33.16% 冯智勇 10.45% 王利军 8.36% 储红燕 3.68%等	徐正良	5%以内
4	常州诚镓精密制造有限公司	2019 年	2018/9/20	24,000.00	东莞诚镓科技有限公司 96.67% 广东创世纪智能装备集团股份有限公司 3.33%	赵自淼	0.60%-12.65%
5	东莞市豪事达五金机械有限公司	2017 年	2009/4/16	500.00	江杰 90% 谭海玲 10%	江杰	50.00%-60.00%
6	东莞景太五金科技有限公司	2019 年	2018/4/27	500.00	郑甲秀 100%	郑甲秀	12.00%-33.00%
7	江苏和鼎电子科技有限公司	2019 年	2017/6/6	40,000.00	胡芹 85% 江苏鑫和创业投资有限公司 15%	胡芹	2.00%-42.00%
8	东莞市精宇精密模具有限公司	2017 年	2016/6/7	300.00	周继武 80% 付荣 20%	周继武	5.00%-30.00%
9	东莞市业升五金有限公司	2018 年	2017/9/25	50.00	胡艳 53% 曾金美 25% 刘丽萃 22%	胡艳	8.00%-25.00%
10	东莞市金达机电有限公司	2018 年	2008/8/28	2,000.00	黄亚清 100%	黄亚清	1.00%-8.00%
11	东莞丝科五金实业有限公司	2017 年	2017/6/2	200.00	贾小东 90% 刘欣 10%	贾小东	10.00%-20.00%
12	东莞市铿艺实业有限公司	2018 年	2014/10/15	500.00	李擎 30% 李亮军 30% 邹向阳 30% 李月能 10%	-	0.00%-52.00%
13	东莞市海盈精密五金有限公司	2016 年	2005/8/13	600.00	贺新 100%	贺新	2.70%-8.00%
14	东莞市捷快美实业有限公司	2018 年	2015/5/11	215.51	于桂云 37.13% 韩家胜 30.87% 罗宏 20% 彭江汉 12%	于桂云	3.00%-18.00%
15	惠州市福安美五金制品有限公司	2018 年	2017/5/19	100.00	杨跃筌 40% 杨万国 35% 许钏 25%	杨跃筌	-
16	惠州市华铭数控科技有限公司	2018 年	2017/3/16	50.00	程晓玲 90% 刘洪 10%	程晓玲	3.00%-15.00%
17	惠州市三和弘国五金制品有限公司	2018 年	2016/7/13	500.00	石亚 100%	石亚	-
18	东莞市煜晟五金制	2016 年	2010/9/20	617.00	王勇军 50%	王勇军	20.00%-40.00%

	品有限公司				张立玲 50%		
19	东莞市常平恒佳五金加工厂	2018 年	2017/11/8	0.0002	未公开	未公开	-
20	常州诚镓精密科技有限公司	2020 年	2020/3/9	1,000.00	东莞众新股权投资合伙企业（有限合伙）85.50% 东莞嘉上股权投资合伙企业（有限合伙）7.50% 新疆荣耀创新股权投资合伙企业（有限合伙）7.00%	刘连忠	0.00%-12.65%
21	江苏感恩机械有限公司	2020 年	2016/4/28	1,000.00	黄建军 90% 朱冬华 10%	黄建军	0.00%-17.34%
22	东莞市壹富塑胶五金科技有限公司	2017 年	2016/12/30	1,000.00	蔡湖杰 47.50% 刘秋娟 47.50% 张建 5.00%	蔡湖杰 刘秋娟	20.00%-30.00%

注：部分外协供应商未提供相关采购占比数据。

发行人通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网络查询平台获取相关供应商注册信息、股权结构和主要人员等，查阅实际控制人的资金流水，确认上述供应商与发行人不存在关联关系，与实际控制人不存在资金往来。

三、披露外协供应商是否具备生产经营必要的资质，生产经营能力是否与自身规模相匹配。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（六）外协采购情况”之“3、主要外协供应商情况”之“（2）主要外协供应商资质情况”补充披露：

根据国务院 2014 年发布的《安全生产许可证条例》，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。由于发行人的外协供应商均不属于矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业，因此不需要办理相关的安全生产许可证。

根据生态环境部 2019 年发布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，国家对于排放污染物的企业事业单位和其他生产经营者实行重点管理、

简化管理和登记管理。实行重点管理、简化管理的排污单位需要申请排污许可证，实行登记管理的排污单位则需要填报排污登记表。

上述外协供应商加工服务相关工序中，氧化属于简化管理范围，所涉外协厂商需要申请排污许可证；喷涂和机械加工属于登记管理，所涉外协厂商不需要申请排污许可证。

报告期内，上述外协供应商均已办理工商登记并取得营业执照，生产经营能力与自身规模相匹配。氧化工序对应的供应商资质情况如下：

序号	名称	外协加工服务内容	是否取得排污许可证	报告期合作期间
1	东莞市铿艺实业有限公司	氧化	是	2018 年-2020 年
2	东莞市海盈精密五金有限公司	氧化	是	2018 年-2020 年
3	东莞市捷快美实业有限公司	氧化	是	2018 年-2020 年
4	惠州市福安美五金制品有限公司	氧化	否	2018 年-2020 年 6 月
5	惠州市华铭数控科技有限公司	氧化	否	2018 年-2019 年
6	惠州市三和弘国五金制品有限公司	氧化	否	2018 年-2019 年

报告期内，发行人合作的部分氧化外协供应商未取得排污许可证。截至本招股说明书签署之日，发行人已对上述情况进行整改，发行人已终止与相关外协供应商的合作，相关外协业务将由发行人交给环保资质齐全的外协供应商处理，相关业务仍可持续进行，不会引起相关业务的中断或停止。

此外，报告期内，发行人氧化外协业务采购额和占比均较低，且非关键工序，因此发行人现已终止与无环保资质的表面处理外协供应商的合作，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

四、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人财务中心、采购中心负责人，了解发行人对于外协采购的相关内部控制流程；

2、获取报告期内发行人外协采购明细，分析各类主要外协采购业务的供应商构成、采购价格；结合发行人生产工序、产品结构核查外协采购金额、采购价格的合理性；对比相同工序不同供应商的价格情况，复核外协采购价格的合理性；

3、抽查报告期内发行人外协采购相关记账凭证，查验相关采购订单或合同、支付凭据等原始单据，复核凭证记录的准确性和采购内容的真实性；

4、抽查报告期内发行人大额外协采购合同，检查采购内容、定价方式，与采购明细记录结果进行对比分析，核查采购明细账的准确性、合理性；

5、走访发行人主要外协供应商，取得其营业执照、经营资质、公司章程、工商档案资料等相关资料；

6、在企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询主要外协供应商相关信息，确认其与发行人及其关联方不存在关联关系、利益输送等情形；核查发行人及其实际控制人的银行流水，确认与实际控制人不存在资金往来；

7、查询《安全生产许可证条例》、《固定污染源排污许可分类管理名录》等相关法律法规，了解发行人供应商生产经营所需资质；访谈采购中心负责人，了解对于无资质外协供应商的处理方式和处理进度。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已按照不同外协工序披露了对应工序的外协采购单价、金额、供应商以及占比情况；报告期内，发行人同类外协工序的采购价格因加工产品规格、加工工艺等不同，存在一定差异，差异原因具有合理性；

2、发行人已补充披露主要外协供应商的基本情况，发行人报告期内主要外协供应商与发行人不存在关联关系，与实际控制人不存在资金往来；

3、发行人已补充披露外协供应商生产经营必要的资质情况，对于部分未取得资质的外协供应商，发行人已终止相关合作；发行人外协供应商的生产经营能力与自身规模相匹配。

10.关于股份支付

申报文件显示，2017 年度和 2019 年度，公司分别确认股份支付费用 1,725.33 万元和 544.23 万元。

请发行人说明杭州剑智债转股时的 PE 倍数与外部机构投资的 PE 倍数情况，发行人按照杭州剑智的估值确定股份支付权益工具的公允价值的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人说明杭州剑智债转股时的 PE 倍数与外部机构投资的 PE 倍数情况

杭州剑智债转股时的 PE 倍数与深创投及红土投资入股的 PE 倍数基本情况如下：

项目	投资时间	入股时间	PE 倍数	定价依据
杭州剑智债转股	2017 年 3 月	2018 年 10 月	28.02	根据公司利润情况和未来发展等综合因素协商确定，按照发行人估值 110,000.00 万元作价。
深创投及红土投资入股	2018 年 12 月	2018 年 12 月	35.45	根据公司利润情况和未来发展等综合因素协商确定，按照发行人估值 196,200.00 万元作价。

注：PE 倍数=投资协议约定的估值/投资事项发生当年的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润。

2017 年 3 月，杭州剑智出于对公司及公司所处精密结构件制造行业的长期看好，拟对发行人进行投资。杭州剑智与铭利达有限签署的相关投资协议和借款协议约定，杭州剑智于 2017 年 3 月向铭利达有限提供借款 5,280.00 万元，当满足协议约定条件或经双方协商同意后，可以将杭州剑智对铭利达有限的上述债权转为对铭利达有限的股权，持股比例不低于 4%。同时，协议双方参照上一年及当年预计的利润情况，在《借款协议》中明确确定了估值的方式。

综上，发行人与杭州剑智于 2017 年 3 月签署投资协议和借款协议时，已对

发行人的估值等做出了明确约定，因此虽然杭州剑智债转股的时点与深创投及红土投资入股时点接近，但估值确定的时点和公司经营状况存在差异，外部机构投资入股的 PE 倍数均基于定价时点发行人的经营业绩情况，具有合理性。

二、发行人按照杭州剑智的估值确定股份支付权益工具的公允价值的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）按照杭州剑智的估值确定股份支付权益工具的公允价值的合理性

1、股份支付的基本情况

为建立长期激励机制，调动员工的积极性，同时为回报骨干员工对公司发展做出的贡献，公司分别于 2017 年度、2019 年度和 2020 年度实施股权激励。实施方式为公司骨干员工通过持有合伙企业赛铭投资、赛腾投资份额间接持有公司股份。公司所实施股权激励系管理层以低于公允价值的价格向员工转让公司股权，符合股份支付的确认条件。

其中，2017 年 7 月、2017 年 8 月股份支付参考杭州剑智 2017 年 3 月投资协议约定的估值确定，2019 年 6 月和 2020 年 11 月股份支付参考外部机构深创投等 2018 年 12 月增资入股的估值确定。

（1）股份支付的对象及股权比例

报告期内，公司历次股权激励对象及对应公司股权比例情况如下：

时间	持股平台	股权激励对象	转让合伙企业份额	对应公司股权比例	股份支付金额（万元）
2017 年 7 月	赛铭投资	匡中华、肖尊军等 39 人	14.8519%	1.1896%	1,212.43
2017 年 8 月	赛腾投资	杨德诚、佘本龙等 8 人	16.6668%	0.4800%	512.90
2017 年度合计					**1,725.33**
2019 年 6 月	赛铭投资	龚玲玉、向摇等 12 人	3.3403%	0.2420%	450.36
2019 年 6 月	赛腾投资	佘本龙、吴志友	1.9366%	0.0504%	93.88
2019 年度合计					**544.23**
2020 年 11 月	赛腾投资	黎家富、唐桂凤等 41 人	13.4141%	0.3494%	647.55

2020 年度合计	647.55

股权激励的具体对象由公司根据员工历史服务年限、职级、对公司的贡献大小以及是否为关键岗位等因素确定，股权激励的对象均为公司员工。

（2）股份支付人员名单、职务及计算过程

2017 年度、2019 年度和 2020 年度，公司分别确认股份支付费用 1,725.33 万元、544.23 万元和 647.55 万元，计算过程如下：

1）2017 年度

①赛铭投资

单位：万元

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付金额
1	匡中华	研发中心副总经理	0.1340%	147.41	10.8000	136.61
2	肖尊军	设备管理中心总监	0.0912%	100.33	7.2000	93.13
3	何凤华	市场营销中心总监	0.0912%	100.33	7.2000	93.13
4	米亚夫	事业部管理中心副总经理	0.0865%	95.19	7.2000	87.99
5	周科	已离职	0.0837%	92.11	7.2000	84.91
6	陈娜	市场营销中心总监	0.0760%	83.61	6.0000	77.61
7	张鑫	市场营销中心副总监	0.0428%	47.09	3.6000	43.49
8	何辉	事业部管理中心副经理	0.0400%	44.00	3.6000	40.40
9	罗文婷	市场营销中心副经理	0.0400%	44.00	3.6000	40.40
10	殷晓萍	市场营销中心经理	0.0400%	44.00	3.6000	40.40
11	彭飞	研发中心主管	0.0400%	44.00	3.6000	40.40
12	张大勇	已离职	0.0400%	44.00	3.6000	40.40
13	黎成	研发中心工程师	0.0333%	36.66	3.0000	33.66
14	吴波	已离职	0.0333%	36.66	3.0000	33.66
15	张小景	事业部管理中心副总监	0.0304%	33.45	2.4000	31.05
16	周海斌	已离职	0.0267%	29.33	2.4000	26.93
17	黄中华	已离职	0.0240%	26.40	2.1600	24.24

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付金额
18	彭澎	研发中心工程师	0.0213%	23.46	1.9200	21.54
19	王安	事业部管理中心主管	0.0171%	18.78	1.2000	17.58
20	方芬芬	事业部管理中心主管	0.0171%	18.78	1.2000	17.58
21	蔡咏梅	市场营销中心副经理	0.0171%	18.78	1.2000	17.58
22	周钊	事业部管理中心副经理	0.0161%	17.75	1.2000	16.55
23	文海峰	研发中心副经理	0.0161%	17.75	1.2000	16.55
24	韩梅	市场营销中心经理	0.0161%	17.75	1.2000	16.55
25	韦伟强	市场营销中心经理	0.0161%	17.75	1.2000	16.55
26	谢非	已离职	0.0161%	17.75	1.2000	16.55
27	陈玲	财务中心副经理	0.0160%	17.60	1.4400	16.16
28	陶孝江	事业部管理中心工程师	0.0160%	17.60	1.4400	16.16
29	李安	已离职	0.0140%	15.41	0.4409	14.97
30	刘义忠	已离职	0.0056%	6.17	0.1763	5.99
31	邓全勇	事业部管理中心总监	0.0047%	5.14	0.1469	4.99
32	张万琼	事业部管理中心组长	0.0037%	4.11	0.1175	3.99
33	林术芳	事业部管理中心组长	0.0037%	4.11	0.1175	3.99
34	朱四玉	事业部管理中心组长	0.0037%	4.11	0.1175	3.99
35	张志良	事业部管理中心组长	0.0037%	4.11	0.1175	3.99
36	石庆松	事业部管理中心组长	0.0037%	4.11	0.1175	3.99
37	林了菊	已离职	0.0028%	3.08	0.0881	3.00
38	张满岳	事业部管理中心组长	0.0028%	3.08	0.0881	3.00
39	李彩荣	人力资源中心组长	0.0026%	2.88	0.0824	2.80
合计			**1.1896%**	**1,308.60**	**96.17**	**1,212.43**

②赛腾投资

单位：万元

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付金额
1	杨德诚	董事、董事会秘书、财务总监	0.1333%	146.67	4.1948	142.47

2	佘本龙	市场营销中心总监	0.1333%	146.67	4.1948	142.47
3	曾小华	研发中心经理	0.0400%	44.00	1.2584	42.74
4	李鹏辉	已离职	0.0400%	44.00	1.2584	42.74
5	洪加江	已离职	0.0400%	44.00	1.2584	42.74
6	李文华	已离职	0.0400%	44.00	1.2584	42.74
7	梁海春	研发中心主管	0.0267%	29.34	0.8390	28.50
8	胡爽	已离职	0.0267%	29.34	0.8390	28.50
合计			**0.4800%**	**528.00**	**15.10**	**512.90**

2）2019 年度

①赛铭投资

单位：万元

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付金额
1	龚玲玉	事业部管理中心副总经理	0.0556%	109.00	5.6045	103.40
2	向摇	事业部管理中心副总监	0.0394%	77.26	3.9724	73.29
3	陈娜	市场营销中心总监	0.0302%	59.31	3.0494	56.26
4	肖尊军	设备管理中心总监	0.0291%	57.08	2.9351	54.15
5	何凤华	市场营销中心总监	0.0274%	53.73	2.7625	50.97
6	邓全勇	事业部管理中心总监	0.0175%	34.30	1.7638	32.54
7	韩梅	市场营销中心经理	0.0129%	25.27	1.2992	23.97
8	米亚夫	事业部管理中心副总经理	0.0099%	19.42	0.9988	18.43
9	张小景	事业部管理中心副总监	0.0054%	10.64	0.5469	10.09
10	张鑫	市场营销中心副总监	0.0054%	10.64	0.5469	10.09
11	韦伟强	市场营销中心经理	0.0051%	10.01	0.5145	9.49
12	羊卫东	研发中心经理	0.0041%	8.11	0.4170	7.69
合计			**0.2420%**	**474.77**	**24.41**	**450.36**

②赛腾投资

单位：万元

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付

1	吴志友	人力资源中心主管	0.0266%	52.10	2.6787	49.42
2	余本龙	市场营销中心总监	0.0239%	46.87	2.4099	44.46
合计			**0.0504%**	**98.97**	**5.09**	**93.88**

3）2020 年度

①赛铭投资

未发生变动。

②赛腾投资

单位：万元

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付金额
1	黎家富	研发中心总监	0.0111%	21.80	1.21	20.59
2	唐桂凤	市场营销中心副总监	0.0111%	21.80	1.21	20.59
3	张红	总经办副总监	0.0111%	21.80	1.21	20.59
4	曾银娣	财务中心主管	0.0089%	17.44	0.97	16.47
5	李广胜	事业部管理中心副主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
6	李新文	事业部管理中心主管	0.0022%	4.36	0.24	4.12
7	田卫民	事业部管理中心副经理	0.0028%	5.45	0.30	5.15
8	肖喜标	事业部管理中心主管	0.0028%	5.45	0.30	5.15
9	彭金诚	信息中心副主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
10	董助平	事业部管理中心副主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
11	唐谋华	事业部管理中心主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
12	凌志远	事业部管理中心副主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
13	周文俊	事业部管理中心主管	0.0017%	3.27	0.18	3.09
14	余超	采购中心副主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
15	张立军	总经办主管	0.0122%	23.98	1.33	22.65
16	卞大威	信息中心经理	0.0111%	21.80	1.21	20.59
17	付宁武	研发中心经理	0.0022%	4.36	0.24	4.12
18	肖卫东	事业部管理中心经理	0.0039%	7.63	0.42	7.21
19	邓昶	事业部管理中心经理	0.0028%	5.45	0.30	5.15

序号	姓名	目前职务	对应铭利达持股比例	股权公允价值	股权成本	股份支付金额
20	赵海龙	财务中心经理	0.0133%	26.15	1.45	24.71
21	陈玲	财务中心副经理	0.0122%	23.98	1.33	22.65
22	黄加荣	市场营销中心副经理	0.0111%	21.80	1.21	20.59
23	周玉勇	市场营销中心经理	0.0111%	21.80	1.21	20.59
24	徐光周	总经办经理	0.0111%	21.80	1.21	20.59
25	王厚发	法务审计部经理	0.0056%	10.90	0.60	10.29
26	张后发	证券事务代表	0.0111%	21.80	1.21	20.59
27	吴景树	事业部管理中心主管	0.0033%	6.54	0.36	6.17
28	谢文娟	财务中心出纳	0.0014%	2.72	0.15	2.57
29	刘军	采购中心主管	0.0014%	2.72	0.15	2.57
30	丁飞	品质管理中心高级工程师	0.0017%	3.27	0.18	3.09
31	谢树宽	研发中心总监	0.0200%	39.23	2.17	37.06
32	陈敬辉	市场营销中心副经理	0.0200%	39.23	2.17	37.06
33	崔洋	采购中心副经理	0.0156%	30.51	1.69	28.82
34	张志敏	事业部管理中心经理	0.0111%	21.80	1.21	20.59
35	陈晓东	市场营销中心经理	0.0144%	28.34	1.57	26.77
36	李慧娟	市场营销中心主管	0.0111%	21.80	1.21	20.59
37	王忠	设备管理中心主管	0.0133%	26.15	1.45	24.71
38	王小清	财务中心经理	0.0156%	30.51	1.69	28.82
39	唐小平	信息中心主管	0.0111%	21.80	1.21	20.59
40	李军	财务中心主管	0.0167%	32.70	1.81	30.89
41	李晓晓	市场营销中心主管	0.0133%	26.15	1.45	24.71
合计			**0.3494%**	**685.54**	**37.99**	**647.55**

2、股份支付公允价值的合理性

2017 年 3 月，杭州剑智出于对公司及公司所处精密结构件行业的长期看好，拟通过债转股的方式持有公司部分股权，并于 2017 年 3 月 13 日与发行人签订了《投资协议》。虽然杭州剑智债转股事项于 2018 年 12 月办理完毕工商变更登记手续，但前述《投资协议》中已对投资金额、持股比例以及发行人的投后估值

做出了明确约定。前述增资系双方的真实意思表示，由双方进行市场化的商业谈判及合理作价，作价确定的时点在公司 2017 年度实施股权激励的最近 6 个月以内，属于“熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格”。因此，公司参考杭州剑智的增资价格价格作为 2017 年 7 月、8 月股份支付的公允价值具备合理性。

（二）相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

经核查，发行人上述对股份支付的处理与《企业会计准则》的规定一致，符合《企业会计准则》要求，具体参见本回复问题 6 之“四、（二）股权激励涉及的股份支付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”。

三、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人总经理、财务总监等管理人员，了解股权激励的原因、授予范围及相关决议文件；

2、核查赛铭投资、赛腾投资的企业法人登记档案、最新有效的合伙协议，查阅赛铭投资、赛腾投资各合伙人出具的《承诺函》，检查发行人与股权激励对象关于授予条件、服务期限、转让及退出的相关约定；

3、获取发行人股份支付费用计算明细及对应的人员名单，取得发行人报告期内工资明细及人员清单，了解股权激励对象在发行人担任的职务和主要职责；

4、复核公允价值的确定方法，核查发行人的企业法人登记档案资料，查阅了杭州剑智、深创投及红土投资增资发行人的相关协议、评估报告、验资报告等文件，检查协议中有关发行人估值及入股价格的相关条款；

5、获取并检查股份支付的明细变动表，根据持股情况、公允价值、实际出资金额，复核计算股份支付金额的准确性；

6、核查发行人股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—

股份支付》及其他相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人在 2017 年 3 月与杭州剑智签订《投资协议》及《借款协议》时已对发行人估值和入股价格做出了合理约定，发行人按照杭州剑智入股的估值确定 2017 年度股份支付权益工具的公允价值具备合理性。发行人股份支付确认依据合理、计算准确，股份支付费用的计算过程和会计处理符合《企业会计准则》要求。

11.关于技术

申报文件显示：

（1）发行人存在 15 项发明专利，其中 4 项发明专利系继受取得，2020 年 1-6 月，深圳铭利达未满足高新技术企业的税收优惠条件，不再享受高新技术企业税收优惠。

（2）发行人通过多年来与各领域客户的密切合作，积累了大量的产品设计和开发经验，能够较好的把握行业趋势和产品研发方向，具备了客户产品的同步研发和先期研发能力。

（3）模具设计是产品设计及后续生产中最为核心的环节之一，发行人具有模具的独立设计与制造能力，制定了模具标准化管理制度，开发的模具具有使用寿命长、产品质量稳定等特点。

（4）发行人核心技术包括精密压铸模具开发应用技术、精密塑胶模具的开发应用技术、模具温度自动控制技术、成型工艺技术等。

请发行人：

（1）说明继受专利的取得来源、受让过程、受让方以及受让价格，专利的产权是否清晰，是否存在纠纷；相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况；深圳铭利达最近一期未通过高新技术企业复审的原因。

（2）区分自主研发和与客户合作研发，分别说明各期的产品数量和占比情况，自主研发产品中被客户采纳的产品占比情况；说明与客户同步研发情况下，发行人所承担的具体工作，是否存在由客户提供设计图纸与方案，发行人仅执行生产的情形。

（3）说明发行人独立研发和委外合作研发的模具数量和占比，独立研发的模具中被客户采纳的模具的数量以及占比情况。

（4）对比同行业可比公司的同类技术，结合具体的技术指标和参数，说明核心技术的相对竞争优势，是否为行业领先技术或已被行业普遍采用，是否存在短期内面临技术更新换代或淘汰风险；前述核心技术的形成来源、过程、参与的

研发人员等，是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形，如是，请进一步披露相关合作方的情况，包括但不限于合作时间、价款、研发成果归属或使用方式、收益分配形式、保密条款。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

【回复】

一、说明继受专利的取得来源、受让过程、受让方以及受让价格，专利的产权是否清晰，是否存在纠纷；相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况；深圳铭利达最近一期未通过高新技术企业复审的原因。

（一）说明继受专利的取得来源、受让过程、受让方以及受让价格，专利的产权是否清晰，是否存在纠纷

截至本回复出具之日，发行人共有 5 项发明专利为继受方式取得，具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	申请日	有效期限	法律状态
1	一种低铝高锰 CuAlMn 低温记忆合金	ZL201210286196.6	2012/8/13	二十年	授权
2	一种能提高热疲劳性能的多元锌铝合金	ZL201210210761.0	2012/6/25	二十年	授权
3	冲模装置	ZL201510980814.0	2015/12/22	二十年	授权
4	一种用于去除监控器前内壳铸件的披锋和水口装置	ZL201710104745.6	2017/2/24	二十年	授权
5	一种利用铝合金板制备装置制备车身用铝合金板的方法	ZL201910239685.8	2019/03/27	二十年	授权

上述第 1 项及第 2 项发明专利原为镇江忆诺唯记忆合金有限公司申请取得，于 2015 年 11 月 23 日转让给铭利达有限。具体转让过程为：

2015 年 11 月 9 日，铭利达有限（“甲方”）与深圳市智信知识产权代理有限公司（“乙方”）签署了《专利权转让代理合同》。该合同约定，乙方作为专利转让方代理人将“一种低铝高锰 CuAlMn 低温记忆合金”及“一种能提高热疲

劳性能的多元锌铝合金”两项发明专利转让给甲方，转让价格合计 6.20 万元。自甲方向乙方支付完毕前述款项，乙方办理完毕前述专利转让手续并经国家专利局审核合格后，该专利权正式转归甲方所指定的受让人所有。乙方保证该专利权为合法有效，且未被质押、出资入股或被采取任何限制措施，并已取得专利权人的合法授权。

截至 2015 年 12 月 9 日，铭利达有限已向深圳市智信知识产权代理有限公司支付了上述 6.20 万元的款项。2015 年 11 月 23 日，国家知识产权局分别出具了《手续合格通知书》，同意“一种低铝高锰 CuAlMn 低温记忆合金”及“一种能提高热疲劳性能的多元锌铝合金”的专利权人由镇江忆诺唯记忆合金有限公司变更为铭利达有限。

自上述专利权人变更登记为铭利达有限之日至本回复出具之日，就“一种低铝高锰 CuAlMn 低温记忆合金”及“一种能提高热疲劳性能的多元锌铝合金”两项发明专利的权属，不存在任何其他第三方向发行人或国家知识产权局提出异议或纠纷的情况。

上述第 3 项及第 4 项发明专利原为广东铭利达申请取得。考虑到各子公司业务发展的需要，广东铭利达于 2019 年 5 月 6 日将其拥有的上述第 3 项发明专利无偿转让给江苏铭利达，江苏铭利达于 2020 年 4 月 3 日将其拥有的上述第 3 项发明专利变更为广东铭利达、江苏铭利达及发行人共有。广东铭利达于 2020 年 4 月 17 日将其拥有的上述第 4 项发明专利无偿转让给四川铭利达。上述第 3 项及第 4 项发明专利权属清晰，不存在纠纷。

上述第 5 项发明专利原为杭州初始服饰有限公司申请取得，于 2021 年 12 年 1 月转让给江苏铭利达，具体转让过程如下：2020 年 12 月 16 日，江苏铭利达与杭州初始服饰有限公司签署了《专利权转让协议》。该协议约定，杭州初始服饰有限公司将其持有的“一种利用铝合金板制备装置制备车身用铝合金板的方法”发明专利转让给江苏铭利达。2021 年 1 月 5 日，国家知识产权局出具了《手续合格通知书》，同意上述第 5 项专利的专利权人由杭州初始服饰有限公司变更为江苏铭利达。自上述第 5 项发明专利的专利权人变更登记为江苏铭利达之日至本回复出具之日，就上述第 5 项发明专利的权属，不存在任何其他第三方向发行

人或国家知识产权局提出异议或纠纷的情况。

综上，发行人上述通过继受方式取得的 5 项发明专利权属清晰，不存在纠纷。

（二）相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况

上述 5 项受让的发明专利均非发行人的核心技术，该等发明专利应用于发行人生产经营情况如下：

发明专利名称	用于生产经营的情况
一种低铝高锰 CuAlMn 低温记忆合金	该专利所研发的材料可在部分消费电子类产品固化前加入，能够使成型后的产品在低温环境下韧性有所提升。
一种能提高热疲劳性能的多元锌铝合金	该专利所研发的材料可加入到部分安防类压铸结构件原材料中，能够在一定程度上提升产品耐高温疲劳性能。
冲模装置	该专利所研发的装置能够使部分产品在压铸成型后实现自动化去水口，可在一定程度上提升生产效率。
一种用于去除监控器前内壳铸件的披锋和水口的装置	该专利所研发的装置能够使监控器前内壳产品在压铸成型后实现快速去水口和去披锋，可在一定程度上提升生产效率。
一种利用铝合金板制备装置制备车身用铝合金板的方法	该专利所生产的一体化车身，能够满足车身的 SPR 连接性能，提高整车的轻量化性能。

报告期内，上述 5 项发明专利对发行经营的贡献情况如下：

单位：万元

发明专利名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例
一种低铝高锰 CuAlMn 低温记忆合金	415.26	0.27%	599.18	0.44%	404.67	0.43%
一种能提高热疲劳性能的多元锌铝合金	93.32	0.06%	161.31	0.12%	217.85	0.23%
冲模装置	1,147.86	0.76%	1,765.82	1.30%	1,700.34	1.80%
一种用于去除监控器前内壳铸件的披锋和水口的装置	548.09	0.36%	1,089.77	0.80%	1,334.11	1.42%

一种利用铝合金板制备装置制备车身用铝合金板的方法	-	-	-	-	-	-
合计	**2,204.53**	**1.45%**	**3,616.08**	**2.66%**	**3,656.97**	**3.88%**

注：上述第 5 项发明专利为江苏铭利达于 2021 年 1 月通过受让取得，报告期内尚未应用于产品，尚未产生相关收入。

由上表可见，上述 5 项发明专利应用产品产生的收入金额及占比均较小，对于发行人经营业绩未构成重大影响。

（三）深圳铭利达最近一期未通过高新技术企业复审的原因

2016 年 11 月 15 日，深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局联合向铭利达有限核发了编号为“GR201644200688”的《高新技术企业证书》，有效期三年。

2019 年 12 月 9 日，深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局联合向发行人核发了编号为“GR201944201901”的《高新技术企业证书》，有效期三年。

2018 年及 2019 年，深圳铭利达清溪分公司主要从事模具及精密结构件的研发、生产及销售业务。由于发行人内部业务调整，自 2020 年起，深圳铭利达清溪分公司的相关业务由广东铭利达承担，深圳铭利达自此逐渐不再从事具体研发、生产活动，仅从事部分模具及精密结构件的销售业务，不满足《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十三条关于高新技术企业享受税收优惠的要求。因此，深圳铭利达在 2020 年度均按照 25%的税率预缴的企业所得税。

综上，深圳铭利达已于 2019 年通过高新技术企业复审并取得新的高新技术企业证书，不存在最近一期未通过高新技术企业复审的情况。深圳铭利达因 2020 年度未实际从事具体生产业务，认为自身不满足上述关于高新技术企业享受税收优惠的要求，故主动按照 25%的税率缴纳企业所得税，未享受高新技术企业的税收优惠。

二、区分自主研发和与客户合作研发，分别说明各期的产品数量和占比情况，自主研发产品中被客户采纳的产品占比情况；说明与客户同步研发情况下，发行

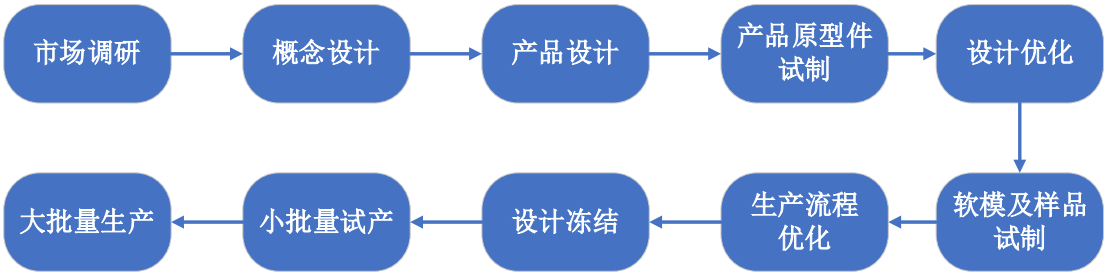
人所承担的具体工作，是否存在由客户提供设计图纸与方案，发行人仅执行生产的情形。

（一）区分自主研发和与客户合作研发，分别说明各期的产品数量和占比情况，自主研发产品中被客户采纳的产品占比情况

1、发行人研发模式及分类

公司研发模式分为基础工艺与技术研发和新产品开发。基础工艺与技术研发为新产品开发提供核心技术和工艺，新产品开发为基础工艺与技术研发提供实际应用场景和应用需求。

其中，新产品开发的一般流程如下：



根据公司研发人员介入的阶段不同，公司的新产品开发方式可以分为自主研发、同步合作研发以及按图纸开发新产品。

自主研发方式主要系公司市场销售人员、研发人员、产品工程师及生产人员共同根据客户新产品需求，或是根据客户提出的概念进行设计，自主提出研发设计方案并进行可行性研究、材料与工艺的选择推介。

同步合作研发方式主要系客户已经对精密结构件产品在材料、工艺、机械结构、物理表现等方面具有一定的要求，公司根据以往设计经验、对客户终端产品的认知提出设计方案，并经过若干轮与客户的探讨、修改、优化后确认方案并进行试产。

按图纸开发新产品的方式主要是指在客户产品成熟度很高的情况下，将设计图纸及生产要求提交给公司后公司直接打样并量产的情况。

2、报告期内，发行人各期的产品数量及不同研发方式下的产品数量占比，自主研发产品中被客户采纳的产品占比情况

报告期内，发行人各期的产品数量及不同研发方式下的产品数量占比，自主研发产品中被客户采纳的产品占比情况如下：

单位：项

年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自主研发产品数量	33	34	54
自主研发产品占比	8.46%	8.35%	11.39%
合作研发产品数量	337	348	398
合作研发产品占比	86.41%	85.50%	83.97%
按图纸生产产品数量	20	25	22
按图纸生产产品占比	5.13%	6.14%	4.64%
总开发数量	**390**	**407**	**474**
自主研发产品被采纳数量	29	30	47
自主研发产品中被采纳比例	87.88%	88.24%	87.04%

报告期内，公司的产品开发数量整体呈下降趋势，主要原因系公司加强了对新开发产品的筛选，不再对预期销售数量较少的产品进行开发，进一步提升公司新产品开发所需资源的使用效率。

（二）说明与客户同步研发情况下，发行人所承担的具体工作，是否存在由客户提供设计图纸与方案，发行人仅执行生产的情形。

1、与客户同步研发情况下，发行人所承担的具体工作

在新产品开发过程中，同步合作研发方式主要系客户已经对精密结构件产品在材料、工艺、机械结构、物理表现等方面具有一定的要求，公司根据以往设计经验、对客户终端产品的认知提出设计方案，并经过若干轮与客户的探讨、修改、优化后确认方案并进行试产。在与客户同步合作研发的情形下，公司主要承担的工作主要包括以下内容：

公司新产品开发流程可分为如下几个阶段：市场调研、概念设计、产品设计、设计验证、设计优化、设计冻结、小批量试产与大批量生产。在与客户同步研发过程中，市场调研通常由客户完成，公司从概念设计阶段开始参加相关工作，具体工作如下：

（1）概念设计

公司研发人员根据客户提出的构想框架和产品需求，从专业角度对精密结构件产品强度、密封性、表面光洁度、可焊接性、可加工性等性能参数提出建议，避免或减少后期调整。

（2）产品设计

公司研发人员基于产品功能性能特点、尺寸结构限制，通过设计计算、模流分析、材料及结构力学分析等方式，并结合公司自身生产工艺，对产品基于成本最低、品质最可靠、生产产能最大化的原则进行结构设计优化、材料选型的设计优化，提供设计方案初稿给客户确认。

（3）产品原型件试制与设计优化

公司研发及生产人员根据设计方案，使用 CNC 加工等方法试制出满足核心技术要求的产品原型件，并在本公司完成产品力学性能测试、气密性测试、关键位置组装检测，再由客户进行相关的功能与组装验证。公司研发及市场人员收集客户对于原型件的反馈意见并进行详尽分析，快速制定解决方案，反复进行验证优化直至产品通过客户确认并初步定型。

（4）软模及样品试制与生产流程优化

公司根据制定的设计方案初稿，首先使用制造工艺相对简单、成型相对容易、模具及样品制造周期短、成本较低的软模方案，并按照与量产件的材料、结构尺寸完全一致的条件对软模样品进行试制。样品试制结束后对其进行检测、分析，进一步确认产品设计、产品可制造性，并对设计及生产流程不断优化。

（5）设计冻结

软模试制以及生产流程优化流程完成后，公司一方面将协助客户完善产品规格、技术要求、包装要求等产品标准资料，另一方面将确认工艺流程、工艺参数、过程质量控制方法等内部设计及生产事宜。在此阶段，公司完成产品设计和生产流程的最终确认并冻结。

（6）小批量试产与大批量生产

公司按照定型后的设计，生产能够长期使用、满足全工艺要求的硬模，并使用硬模进行小批量试产。公司对首批试产产品进行跟踪，协助客户解决产品可能出现的问题，在试产结果获得客户确认后，转入大批量生产。

2、发行人仅执行生产的情形

在客户产品成熟、已具备完善的精密结构件设计方案的情况下，公司存在根据客户提供图纸及设计方案直接执行生产的情形，报告期内，公司仅执行生产的产品项目数量占新开发产品项目数量的比例分别为 4.64%、6.14%以及 5.13%，占比相对较低。

三、说明发行人独立研发和委外合作研发的模具数量和占比，独立研发的模具中被客户采纳的模具的数量以及占比情况。

模具的自主研发包括：由公司研发部门独立完成模具设计，并主导模具的制造、试制验证等工作，并由公司对模具研发结果指标负责；或由公司独立完成模具设计，但部分模具生产工序委外加工的情况。

模具的委外合作研发包括：由公司委托第三方承担模具的设计、制造及试制验证的部分主导工作，公司参与模具研发进度控制、参与研发过程的技术分析交流，参与最终验收，模具研发的结果由公司与第三方共同负责的情况。

报告期内，发行人独立研发和委外合作研发的模具数量、占比以及其中被采纳的情况如下：

单位：套

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
独立研发模具数量	291	233	332
独立研发模具数量占比	66.90%	59.74%	72.33%
委外研发模具数量	144	157	127
委外研发模具数量占比	33.10%	40.26%	27.67%
模具数量合计	**435**	**390**	**459**
独立研发模具被采纳数量	276	224	319

独立研发模具中被采纳比例	94.85%	96.14%	96.08%

注：发行人 2019 年独立研发模具数量占比较低主要系该年度发行人型材冲压模具数量占比较大所致。

报告期内，公司模具存在部分委外合作研发的情况，主要原因如下：

（1）公司同一时间内需要开发新模具的项目较多，不同项目的交期存在一定冲突，在公司模具研发人员工作量饱和、模具生产加工设备产能利用率充足的情况下，为及时满足客户需求，公司会将产品结构相对简单、模具设计难度较低的项目或是复制模具项目委托给符合公司要求的模具供应商进行合作研发；

（2）由于型材挤压工序工艺较为简单，附加值相对较低，公司在型材加工业务方面直接从供应商采购定制化的铝挤压材作为原材料。同时，对于公司自制的压铸模具、注塑模具而言，挤压模具研发与生产技术含量相对较低，生产过程相对简单，行业中一般的挤压工厂就具备有研发设计大多数满足公司需求的挤压模具的能力；此外，考虑到挤压模具与挤压设备存在一定的匹配性，因此，公司直接委托挤压工厂合作研发挤压类模具。

四、对比同行业可比公司的同类技术，结合具体的技术指标和参数，说明核心技术的相对竞争优势，是否为行业领先技术或已被行业普遍采用，是否存在短期内面临技术更新换代或淘汰风险；前述核心技术的形成来源、过程、参与的研发人员等，是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形，如是，请进一步披露相关合作方的情况，包括但不限于合作时间、价款、研发成果归属或使用方式、收益分配形式、保密条款。

（一）对比同行业，结合具体的技术指标和参数，说明核心技术的相对竞争优势，是否为行业领先技术或已被行业普遍采用，是否存在短期内面临技术更新换代或淘汰风险

报告期内，公司的核心技术的相对竞争优势以及先进性情况如下：

技术名称		先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
模具设计及制造技术	精密压铸模具开发应用技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、在制定模具结构方案时，公司研发人员可以通过 Anycasting 等先进的模具设计软件对模具进行设计与优化，将试模次数控制在三次以内，以此实现加快客户开发进度，降低公司开发成本，增强公司同步研发能力的目标。 2、公司拥有完善的自有模具设计标准库，该标准库可以应用于各种类型产品的压铸模具设计，包括高精度消费电子结构件模具、高强度汽车结构件模具等。 3、公司引进高精密的加工设备并结合公司专有的各种精准定位、快速加工技术来保证加工精度；采用三次元测量仪、三维扫描设备来检验模具的制造精度。	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用技术。	该技术成果是公司长期在压铸生产实践、模具结构设计和各种领域产品的成型工艺不断完善、总结得来，针对该技术的升级需要长时间的持续研发和生产，短时间内快速迭代的风险很小。
	精密塑胶模具的开发应用技术	该技术的先进性及竞争优势，主要体现在： 1、精密模具生产出的高稳定性产品能快速应用于下游组装工厂的自动化生产，提高组装效率。 2、该技术能提高产品直通率，显著提升后续工序的生产效率，节约人工成本。	公司采用了 CAE 仿真数据分析和二次顶出的设计及装置，不属于通用技术。	该技术成果是公司长期对模具仿真数据和实践数据分析的技术沉淀，具有较高的技术门槛，短时间内快速迭代风险低。
	快速精准定位工件的模具加工技术	该技术的先进性及竞争优势，主要体现在： 1、该技术使用可自动定位工件的工装，并结合软件算法，自动定位结构件中心座标，可使工件定位精度提升到微米级。 2、该技术可以实现产品的自动定位，可防止人为操作误差，降低生产成本，提高加工效率。	公司设计并开发了自动定位装置和自动运算软件，不属于通用技术。	该技术成果是公司自主研发的自动定位装置和合作开发的自动运算软件，该项技术的研发依托于公司前期经验积累，具有一定前瞻性与创新性，属于行业先进水平，短时间内快速迭代风险低。

技术名称		先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
	模具温度自动控制技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、公司在模具设计阶段，对铝液充填模具的过程进行动态热仿真分析，预先划分模具高温与低温区域，并对模具温度控制系统进行针对性设计，以此实现模具开发效率的提升与模具开发成本的降低。 2、公司自主设计的 4mm 直径独立分布式点状高压冷却管相比普通的 8mm 直通式冷却管路，能够在更广泛的范围内更精确地对模具实现分区域温度控制。 3、公司在压铸机加装了红外感应装置对模具进行实时温度监控，再结合模具冷却系统可实现对模具温度的实时控制。	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用技术。	该技术是公司在研发、实验、量产中不断更新技术参数得出的成果，采用通用原理却非行业通用技术，具有独特性的技术特征，短时间内快速迭代风险较小。
成型工艺技术	高热导率压铸件的成型工艺技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术应用于 ADC12、A380 等常用铝合金时，可使压铸件热导率从 100W/M.K 提升至最高 180W/M.K，气孔率从 5%最低降至 1%。 2、此成型工艺技术大幅度提高了结构件的抗拉强度和延伸率，抗拉强度可从普通的 150Mpa 提升到最高 217Mpa，延伸率可从 1.5%提升到最高 7.5%。	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用型技术。	该技术成果是公司长期对原材料的自主研发试验、模具结构设计和成型工艺的匹配基础而得来，应用此技术需要长时间的技术积累且具有较高的技术门槛，短时间内快速迭代风险较小。
	高真空压铸成型技术	1、该技术研发的二级真空系统可直接集成于压铸机，相较于普通的压铸机外挂真空系统，其响应速度更快，能够更精准地控制抽真空的起始时间。 2、该技术使用的压铸冲头采用特殊密封结构设计，能大幅提升模具型腔真空度，再结合二级真空系统，能够将真空度最高提高至 35mbar。	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用型技术。	在结构件产品轻量化发展的趋势下，高真空压铸技正属于推广阶段，该技术下游市场需求较大，短时间内快速迭代的风险较小。

技术名称		先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
		3、该技术使用公司自主设计的仿形喷雾装置，再结合微发气量的脱模剂，可大幅减少脱模剂的使用，降低脱模剂的发气量，以实现压铸件气孔率的降低。 4、该技术压铸成型的产品进行 T7 热处理后，气泡率较低，相较于普通压铸成型技术优势明显。		
	半固态压铸成型技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、相较于普通的机械式搅拌，该技术使用电的电磁式搅拌可形成微观颗粒更大、固液混合更均匀的半固态浆料。 2、此技术结合低速压铸可生产 100 毫米高、宽度 1.2 毫米、拔模斜度 0.5 度的散热片；相对机械式搅拌生产的产品有一定的优越性。	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用型技术。	该技术是在原有机械式搅拌的基础上形成，更具创新性和技术先进性，短时间内快速迭代风险较小。
	模内镶件注塑成型技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术通过对模内注塑的镶件进行仿形设计，可大幅降低加工误差，将该误差控制在 0.01mm 以内。 2、该技术通过对前后模进行仿型定位，可防止镶件移动，实现模具镶件精准定位，相对于普通定位有一定的优势。	公司进行了模具仿型设计，不属于通用技术。	该技术成果是公司自主研发的仿型设计，处于行业先进水平，短时间内快速迭代风险较小。
	精密多模穴快速注塑技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术针对不同的产品进行模具设计，实现一模多腔生产，可大幅提升注塑生产效率，最高可提升 50%左右。 2、该技术生产的产品误差较小，CPK 值可达到 1.33 以上，保证了产品质量的稳定性。	该技术实现了一模多腔的生产方式，提升注塑生产效率明显，不属于通用技术。	该技术成果是公司针对不同的产品结构，结合生产工艺、设备的匹配性，选择最优方案，短时间内快速迭代风险较小。
	冲压自动化成型工艺技术	该技术先进性及竞争优势，主要体现在：	该技术融合多项较为先进工艺和制造经验，形成了一套具备	该技术是通过机械手结合模内自动装置的方式，经过大量的试验验证，实

技术名称		先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
		1、该技术将机械手等自动化设备以及视觉检测技术（CCD）结合在冲压工艺中，可避免因废屑堵塞而导致的模具损坏问题，使模具使用寿命大幅提升，最高可提升 30%。 2、该技术可以实现冲压生产自动化，使冲压效率大幅提升，最高可提升 60%。	稳定性和准确性的系统，不属于行业通用技术。	现了冲压全自动化，机械结构较稳定,具有一定创新性和较高的技术门槛，短期内快速迭代风险较小。
	型材焊接成型技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术按设计好的焊接顺序点焊，并利用焊接工装预热功能有效解决了产品的变形问题，从而提高了产品的精度，降低了生产成本。 2、使用该技术加工的成品，可帮助后续加工及组装取得更好的效果。	该技术通过特制工装，能够准确定位焊接位置点，加上优化了焊接的工艺顺序，能够有效改善焊接变形的问题，不属于行业通用技术。	该技术攻克了焊接热变形的难题，包括夹具和焊接点定位的设计属于自主创新且处于行业先进水平，短期内快速迭代风险较小。
机械加工	复合型刀具的设计加工技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术研发的复合型刀具，实现了单刀具多孔、多阶梯加工，可减少 CNC 换刀次数，使 CNC 加工效率大幅提升，最高可提升 35%。 2、该技术通过将锥度后拉的方式将刀具进行组合，并结合三面定位，保证了组合刀具的同轴度与刚性。	该技术研发出的复合型刀具实现了单刀具多孔、多阶梯加工，提升了加工效率，不属于行业通用型技术。	该技术成果是公司在刀具自主研发试验以及对刀具结构设计匹配现场加工工艺的基础而形成，对该技术的升级和超越需要长时间的持续研发和生产,短时间内快速迭代的风险较小。
	多方向、多工位快速加工技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 该技术通过将多个方向、不同螺纹的攻螺纹钻孔设备集成在一台设备，相较于传统的多设备加工，可显著提升加工效率、加工精度以及质量稳定性，能有效降低产品的生产成本。	公司具有该技术的自主知识产权，该技术对不同攻螺纹钻孔设备进行集成，有效提升了加工效率、精度以及质量稳定性，降低了产品生产成本，根据公	该技术成果是公司长期对自动化加工的自主研发试验以及反复验证的结果，资金投入高，具有

技术名称		先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
			开查询资料，不属于行业通用型技术。	一定的创新性，短时间内快速迭代风险很较小。
	自动化 CNC 加工技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术基本实现了 CNC 的无人化操作，大幅降低了人工成本，并减少了人为出现的错误。 2、该技术在加工过程中对产品的重点尺寸进行检测，并根据检测的数据自动调整补偿参数，大幅提升产品重点参数的合格率。 3、当使用刀具出现破损时，该技术所应用的 CNC 设备可自动更换备用刀具；检测尺寸不合格时，系统自动将不良品传送至不良品区域，避免不良品流出。	该技术基本实现了 CNC 的无人化操作，并在加工过程中对产品的重点尺寸进行检测，降低了人工成本并大幅提升了产品重点参数的合格率。公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用型技术。	该技术是公司整合加工机床、工艺、夹具、刀具、自动检测、机器人自动上下料、PLC 控制等多种类设备及多种技术得来，中间修改优化多次，经过长时间的验证获得的成果，资金投入高，短时间内快速迭代风险较小。
表面处理	表面钝化处理技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术可使镁合金结构件产品具有较强的抗腐蚀性能，在中性盐雾测试中，该技术生产的镁合金产品可达到 48 小时内表面不氧化、不长毛。 2、该技术处理的产品，其钝化膜具有优良的导电性，在电阻测试中，电阻可低至 12Ω 以下，相较于普通不导电表面膜具有一定优异性。	公司正在申请发明专利，对应专利号为 201910641416.4。根据同行业上市公司披露的相关信息，不属于行业通用型技术。	该技术是公司针对特定客户需求，自主研发试验的结果，并非行业通用技术，短时间内快速迭代风险较小。
	化学抛光及表面纳米喷涂技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术通过使用自主设计的多功能挂具，解决了喷涂不均匀的问题，有效保证产品化学抛光的均匀一致性。 2、该技术通过运用自动喷涂设备对外观色差要求高、喷涂尺寸精度要求高、需要多重喷涂的产品进行处理，解决了压铸件表面喷涂时积漆、厚薄不均、色差等问题。	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用型技术。	该技术成果是公司长期纳米喷涂技术的自主研发试验、挂具结构设计和喷涂工艺的匹配基础而得来，高度匹配客户需

技术名称		先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
		3、该技术处理的产品，可通过 1,200 的中性盐雾测试，耐腐蚀性能较强。 4、该技术可将喷涂膜厚降低至 15um 左右，远低于行业普通喷漆厚度 60~120um，可大幅降低喷涂工艺的生产成本。		求，短时间内快速迭代风险较小。
	高耐腐蚀性结构件表面喷粉技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、一般行业内的产品要求 96 小时中性盐雾测试，仅个别高端产品要求 500 小时盐雾测试，而该技术能够使产品通过 1200 小时以上的盐雾测试，显著提升了产品的抗腐蚀性能。 2、喷粉工艺相对更容易控制，降低了常用防腐涂层在加工过程中出现的流挂、积粉等影响外观和装配的异常情况发生的概率。	公司具有该技术的自主知识产权，根据同行业上市公司披露的相关信息，不属于行业通用型技术。	该技术成果是公司长期对表面处理的自主研发试验以及反复验证的结果，目前处于行业领先地位，且高度匹配客户需求，短时间内快速迭代风险较小。
检测技术	结构件气密性检测技术	该技术的先进性及竞争优势主要体现在： 1、该技术实现了全自动化气密测试，可自动记录检测结果，并把信息以二维码形式刻在产品上，杜绝的了人工干预检测结果的情形发生。 2、该技术采用公司自研的检测设备，应用了液压结构的上下闭合装置，可对产品内部产生较大的闭合力，从而避免因漏气产生的误判情况，相较其它气动压合操作方式具有一定的优势。	公司具有该技术的自主知识产权，根据同行业上市公司披露的相关信息，不属于行业通用型技术。	该技术是公司自主研发积累的成果，目前在行业处比较领先的水平，短时间内快速迭代风险较小。

（二）前述核心技术的形成来源、过程、参与的研发人员等，是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形，如是，请进一步披露相关合作方的情况，包括但不限于合作时间、价款、研发成果归属或使用方式、收益分配形式、保密条款。

报告期内，公司的核心技术形成来源、过程、参与的研发人员情况如下：

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
模具设计及制造技术	精密压铸模具开发应用技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标、设计制造流程进行研讨；②识别产品的尺寸精度要求，可靠性要求以及功能性能特性；③提出初步方案，使模具进浇口结构、排渣方式、成型工艺、气孔率以及模具加工精度符合产品要求。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书，确定模具从设计到制造、检验的研发流程；②按产品的要求，通过 SiemensNX、PTCCreo 等设计软件，设计产品三维形状；③确定模具设计图纸、制造工艺过程以及检验方法，通过 Anycasting 等软件优化、设计，完善模具的进浇、排渣、排气、冷却、顶出等系统的设计细节，并确定压铸成型的工艺参数。 三、试制验证： ①按照模具设计方案制作模具，并检验模具精度是否符合要求；②按制定的压铸成型工艺参数，试制样品；③通过三次元测量仪、万能测试机等检测设备检验试制样品的成型精度、变形量、拉伸强度等参数验证该该技术生产的模具是否达到预期要求。 四、技术应用及专利保护： ①通过先期的模拟来指导模具方案的制定，利用后期的样品试制确定理论与实践的吻合程度，对已经研发成功的技术形成工艺文件；②对研发过程中产生的应用技术申请专利保护。	匡中华、羊卫东等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	精密塑胶模具的开发应用技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用方向、研发目标以及风险进行研讨；②讨论二次顶出模内切方案设计的可行性，讨论二次顶出对产品的影响；③选定产品，通过 CAE 仿真数据分析制定初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书，确定模具从设计到制造、检验的研发流程；②通过 moldflow 软件模拟塑胶材料在模具型腔内的情况，控制型腔填充压力、填充时间以及模具温度等变量，分析上述变量对产品形态、外观以及尺寸公差的影响，确定模具设计方案；③设计该产品的二次顶出模具方案。 三、试制验证： ①按照模具设计方案制作模具，并使用三次元检测仪、三维扫描设备检验模具精度是否符合要求；②通过检验后，使用改模具试制，确定塑胶成型工艺参数，并进行小批量试制；③检验产品外观和尺寸，用 CPK、SPC 统计方式分析产品尺寸稳定性是否达到预期要求。	邓昶、付晓等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
			四、技术应用及专利保护： ①该技术已批量应用到模具开发过程中；②申请专利，对技术进行保护。		
	快速精准定位工件的模具加工技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对模具工件如何精准定位进行可行性分析，并形成初始方案；③讨论定位装置如何对模具工件加工精度进行影响。 二、方案设计： ①编写技术研发设计任务书；②制定模具工件的加工工艺方案；③用 POWERMILL 软件编写加工控制程序，将模具工件加工误差设定在 0.002mm 以内。 三、试制验证： ①设计定位装置图纸，试制定位装置；②将装置的基准角匹配精度控制在 0.02mm 以内；③使用定位装置进行试生产，对试制的零件进行检测，验证零件的精密程度；④使用定位装置加工的零件尺寸满足要求，可批量应用模具工件加工。 四、技术应用及专利保护： ①对已经研发成功的技术形成工艺文件，并将该技术应用于类似产品的生产中；②申请专利对技术进行保护。	佘本龙、邓全勇等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	模具温度自动控制技术	自主研发	一、技术预研： ①对细小高压点冷管道技术进行评估，划分研发风险点；②研究全时、分区域测量并控制模具温度的可行性，并提出初步方案；③讨论如何实现模温监控仪与压铸主机联动控制。 二、方案设计： ①编写技术研发设计任务书；②完善技术参数，确定细小高压点冷管道的材质、尺寸以及管道高压运水的压力大小；③选定红外监测装置以及机械手装载方案，将模温监控仪与压铸主机进行联通控制。 三、试制验证： ①利用该技术制造模具，并进行产品试制；②在试制的过程中，研发人员持续记录模具各部位温度数据，并在产品成型后，使用 X 光检测产品内部气孔、收缩缺陷情况；③反复优化制造过程，进行数据的验证对比，完成误差在 5 度以内的模具温度控制技术。 四、技术应用及专利保护： ①对该技术形成工艺文件，将该技术应用于其他产品的生产中；②申请专利进行保护。	谢树宽、殷建国等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
成型工艺技术	高热导率压铸件的成型工艺技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对如何提高材料热导率、流动性进行可行性分析并形成初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②制定详细的工艺流程、材料配比方案，设定压铸机的超低速成型工艺参数，应用 Anycating 模流分析软件对超低速成型的模具浇口进行仿真模拟；③自主设计一种散热片产品，确定散热片产品性能参数，并对该产品模具进行设计。	谢树宽、曾海等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
			三、试制验证： ①制作样品模具，进行样品试制；②对样品进行检测，测试样品的热导率、气孔率、抗拉强度和延伸率等；③对未达 180W/M.K 热导率、217Mpa 抗拉强度、7.5%延伸率目标参数的产品进行检讨，重新调配改进铝合金材料的配比或调整试制参数、浇口等，重新进行样品的试制验证直至产品性能达到目标要求。 四、技术应用及专利保护： ①对该技术形成工艺文件，指导类似产品的批量生产，并且向有类似产品需求的客户进行推介；②申请专利，对技术进行保护。		
	高真空压铸成型技术	自主研发	一、技术预研： ①对高真空技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对如何提高真空度压铸工艺的可行性进行分析并形成初始方案；③设定高真空环境的目标值，并对模具、料筒的密封提出初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②制定高真空密封工艺的过程方法、设定真空泵的响应时间标准；③整合真空泵、伺服器、压铸机设备的信号协调配置；④自主设计一种结构件并设计好其模具，完成其高真空模具二级密封的结构设计及其模具的制造；⑤使用 Anycasting 模流分析软件仿真模拟高真空材料的充填过程、残留气孔可能存在的比率。 三、试制验证： ①运用已经制作好的结构件模具进行样品试制；②对试制样品使用 X 光检测气孔率，验证到气孔率为零并且能稳定批量生产为止；③通过模具内设置的真空度监测点，记录模具各部位的真空度；④对比样品内部的气孔率和真空度的记录数据，做出统计分析表，不断优化得出伺服控制阀转换时间、真空泵响应时间、压铸压射速度的最优值。 四、技术应用及专利保护： ①对该技术形成工艺文件，指导类似产品的批量生产，并且向有类似产品需求的客户进行推介；②申请专利，对技术进行保护。	匡中华、谢树宽等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	半固态压铸成型技术	自主研发	一、技术预研： ①评估原有机械搅拌设备进行升级改造的可行性；②对将来可能应用的产品形状参数与成型工艺进行匹配并出具初始方案；③确定半固态浆料的固相比率值、合金锭中 Fe 铁元素的含量以及机械性能参数设定；③探讨应用电磁搅拌可能产生的风险，形成更多可调整方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②对电磁搅拌设备进行设计；③对试制的样品模具进行设计，并设定产品性能参数要求。 三、试制验证： ①制作电磁搅拌设备及样品模具；②进行半固态浆料的试制，使用电子显微镜检验其固相比率，当半固态浆料的固相、温度、共晶体参数稳定后进行样品试制；③进行样品试制，记录样品试制过程中的出模顺利程度，并通过万能测试机测试样品的机械性能，确保半固态浆与成型的工艺能匹配。 四、技术应用及专利保护：	匡中华、曾海等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
			①形成工艺技术文档，向有类似产品需求的客户推荐该工艺技术；②申请专利，对技术进行保护。		
	模内镶件注塑成型技术	自主研发	一、技术预研： ①评估模具仿型设计的可行性和风险；②对仿型模具进行加工精度分析，讨论模具加工精度需要控制的范围；③讨论仿型模具生产可能产生的问题，提出初步方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②选取模内注塑产品，并对仿型模具进行详细设计；③设定初期产品成型参数。 三、试制验证： ①制作模具，并进行样品试制；②检验仿型模具和零件的尺寸精度是否符合预定要求；③记录试制过程中的问题和不良率，并对模具和加工工艺进行优化，直至样品标准达到预定要求。 四、技术应用及专利保护： ①形成内部标准文件指导模具设计，推广应用于类似产品设计中；②申请专利，对技术进行保护。	佘本龙、邓全勇等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	精密多模穴快速注塑技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用目的，产能提升的预期结果进行研讨；②初步提出多模穴注塑的设计方案，讨论多模穴生产可能出现的问题。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②选定产品进行多模穴模具设计和加工方案设计；③根据模具尺寸选定试制的注塑机台设备。 三、试制验证： ①制作多模穴模具，并进行样品试制；②检验产品的外观和尺寸，用 CPK、SPC 统计方式分析产品尺寸的稳定性；③检讨样品试制中出现的问题，对技术进行优化，直至样品标准达到预定要求。 四、技术应用及专利保护： ①形成内部标准文件，将技术推广应用于类似产品的批量生产中；②申请专利，对技术进行保护。	佘本龙、邓全勇等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	冲压自动化成型工艺技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员评估将自动化设备、视觉检测（CCD）与冲压模相结合的可行性，并形成初始方案；②评估冲压模具中自动收集废料的可行性。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②使用 UG 和 CAD 等软件设计将自动化设备和影像检测（CCD）相结合的模具；③设计排屑及自动收集废料装置的结构，并选定相关元件；④设定模具与自动化设备和影像检测匹配的精度要求。 三、试制验证： ①根据设计方案，制造冲压自动化成型设备；②使用冲压自动化成型设备进行连续生产，统计设备故障停机率，验证设备可靠性及稳定性；③总结检讨影响设备稳定性的因素，对设备进行优化改进，直至达到预定标准；④优化试制样品至提速后模具生产稳定，产品符合品质要求，可以批量生产为止。	梁浩赞、孙喜红等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
			四、技术应用及专利保护： ①形成技术工艺标准，指导类似产品大批量生产；②申请专利，对技术进行保护。		
	型材焊接成型技术	自主研发	一、技术预研： ①对焊接点的先后顺序进行探讨，评估可能存在的风险；②对焊接工装加热方案进行研讨，并评估其可行性；③探讨预热焊接的参数，并评估可行性。 二、方案设计： ①编写技术研发设计的任务书；②选定性能较高的钢材，设计焊接工装的结构；③设计预热装置的分布位置，以期实现工件整体受热均匀；④设计产品的自动上料和取料动作；⑤设定预热参数及焊接产品与工装的配合精度要求。 三、试制验证： ①选用 AL6061，AL6063，AL1050 等不同铝材进行焊接验证；②将焊接工装加温至不同温度后，进行焊接验证；③用塞尺检查焊接后的变形量，分析总结，得出最佳参数。 四、技术应用及专利保护： ①形成技术工艺标准，指导类似产品大批量生产；②通过申请专利，对技术进行保护；	黎家富、张艺尧等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
机械加工	复合型刀具的设计加工技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对如何提高刀具加工工艺及其可行性进行分析并形成初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发设计的任务书；②制定详细的刀具设计方案，包括刀具动平衡、加工阻力、切削工艺等参数；③应用 UG 运动仿真软件对刀具加工方案进行仿真分析。 三、试制验证： ①运用已经制作好的刀具进行样品试制，并对样品试制过程进行记录；②对样品进行检测，包括采用三坐标测量仪检测产品的孔径、同轴度，采用粗糙度仪检测加工表面粗糙度等；③对不合格的样品进行检讨，优化刀具加工方案至多级台阶孔之间 0.02mm 以内的同轴度误差及 Ra0.8 以上的高表面质量。 四、技术应用及专利保护： ①对已经研发成功的技术形成工艺文件，指导类似产品的批量生产；②申请专利，对技术进行保护。	陈志荣、沈正利等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	多方向、多工位快速加工技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对如何提高加工效率和加工质量，以及降低加工成本进行分析并形成初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②制定详细的自动化加工方案，确定设备参数要求、加工效率及运行稳定性评估指标；③根据参数要求，完成对自动化设备的设计。 三、试制验证：	沈正利、张小景等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
			①根据设计图纸，完成对设备的制造；②运用前述设备对零件进行试加工；③测试设备加工效率，并通过检测的零件获取 CPK 数据，分析设备加工稳定性；④对影响加工效率和稳定性的因素进行排查，重新调整设备或对设备进行修改，并进行验证直至达成目标。 四、技术应用及专利保护： ①对已经研发成功的设备制定标准，指导类似产品的批量生产；②申请专利，对技术进行保护。		
	自动化 CNC 加工技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对设备的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对如何整合多款设备及多种控制技术进行可行性分析并形成初始方案；③列出公司现有可使用的设备资源及需要采购的设备资源清单。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②完成设备装配图纸、规划设备放置场地、编写 PLC 控制程序；③设计与样品配套的夹具、刀具、周转设备和其它外设。 三、试制验证： ①使用已经量产的产品对设备进行验证，包括自动化设备取放料定位精度、在线检测加工的准确性、刀具缺损检测的有效性、刀具自动补偿的准确性等；②对未满足要求的模块进行调整及修改，优化至达到预先的设计标准为止，待连续生产满一个月且均满足各项技术参数要求后，投入正式生产。 四、技术应用及专利保护： ①对已经研发成功的设备技术形成工艺文件，指导产品的大批量生产；②申请专利，对技术进行保护。	匡中华、陈志荣等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
表面处理	表面钝化处理技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对在保证环保且满足防腐要求的前提下，如何提高钝化膜的导电性进行可行性分析并形成初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②制定详细的工艺加工方案、酸蚀剂和钝化剂配比方案；③设计配套的污水处理方案、设备及配套设施配置。 三、试制验证： ①运用试验设备及镁合金零件进行钝化样品试制；②用盐雾测试机测试样品的防腐性能，用导电仪测试样品的导电性能；③对未通过 48 小时中性盐雾测试，电阻超过 2Ω 目标参数的产品进行检讨，调整钝化工艺参数和钝化剂配方，并重新进行验证直至达成目标。 四、技术应用及专利保护： ①制定工艺文件指导产品批量生产；②申请专利对技术进行保护。	曾小华、谢树宽等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
	化学抛光及表面纳米喷涂技术	自主研发	一、技术预研： ①研究人员对技术的应用前景、研发目标和风险进行研讨；②对如何获得质量稳定的光身件外观效果、均匀的喷涂膜厚及超高耐腐蚀效果的可行性进行分析并形成初始方案。 二、方案设计： ①编写技术研发设计的任务书；②制定详细的技术工艺方案，包括挂具配置方案，喷涂的工艺细节等。 三、试制验证： ①根据挂具设计方案，试制挂具；②运用现有的产品进行样品试制；③对样品进行检测，包括采用膜厚仪检测产品的膜厚，采用色差仪检测其光泽、色差等；④对膜厚不均匀、光泽不良、色差过大、附着力不良的产品进行分析，重新调整油漆配比以及工艺参数，至样品达到预定目标为止。 四、技术应用及专利保护： ①对已经研发成功的技术形成工艺文件，指导类似产品的批量生产；②申请专利，对技术进行保护。	匡中华、舒彬等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
	高耐腐蚀性结构件表面喷粉技术	自主研发	一、技术预研： ①对如何提高表面处理性能进行可行性分析；②研讨并初步设定钝化层、底漆层、中层漆层、面漆的厚度并初步提出加工方案。 二、方案设计： ①编写技术研发任务书；②制定详细的技术方案，包括钝化工艺、底漆工艺、粉末工艺及其分别对应的性能要求；③按预定方案配比调制钝化剂、油漆、粉末，并确定用量和使用方法。 三、试制验证： ①运用试验设备从表面钝化、喷底漆和喷涂粉末三个方面进行样品试制；②对样品进行检测，包括用盐雾测试机测试样品的防腐性能、用膜厚仪测试膜厚、用纸带耐磨仪测试涂层耐磨等；③对性能未达到目标要求的样品进行检讨分析，重新调配钝化剂、涂料配方，调整工艺参数并重新制样验证，优化至性能测试达到目标为止。 四、技术应用及专利保护： ①对已经研发成功的技术形成工艺文件，指导产品批量生产；②申请专利对技术进行保护。	曾海、谢树宽等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发
检测技术	结构件气密性检测技术	自主研发	一、技术预研： ①对客户提供的气密测试要求进行分析；②研究气密测试的密封初始方案；③对上下闭合设备、液压机构、电子测试仪、打标设备的互通方案进行可行性评估。 二、方案设计： ①编写技术研发设计的任务书；②设计上下闭合的工装设备，液压机构，并完成其制造；③制造上下闭合设备、液压机构、电子测试仪、打标设备，并整合在一起；④设计制造手工测试的工装。 三、试制验证： ①取样品进行测试；②通过全检方式进行自动测量和手工工装测量，将两种测量数据对比，检验全自动检测技术的准确性。 四、技术应用及专利保护：	匡中华、曾小华等	此技术为发行人自主研发，不存在委外研发及合作研发

技术名称		形成来源	形成过程	参与研发人员	是否存在委外获得或与他人合作研发取得的情形
			①形成工艺技术文件，将技术应用于批量生产中；②申请专利进行保护。		

五、核查意见

（一）核查过程

1、就继受专利的取得来源、受让过程、受让方和受让价格，以及相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况对发行人实际控制人、研发中心负责人进行访谈，并取得书面说明；

2、核查相关专利转让协议及转让价款支付凭证、国家知识产权局就专利权人变更的有关文件；

3、查阅发行人核心技术相关的专利证书；

4、登陆中华人民共和国知识产权局网站查询相关专利情况；

5、查阅发行人取得的高新技术企业证书，核查发行人的所得税季度预缴纳税申报表、年度汇算清缴申报资料；

6、访谈发行人实际控制人、研发中心负责人，了解深圳铭利达高新技术企业复审情况并并取得书面说明；

7、访谈研发中心、采购中心、体系管理部门负责人，了解发行人自主研发及与客户合作研发情况、发行人模具独立研发和委外合作研发相关情况；

8、查阅研发中心相关流程控制文件，新产品开发台账等记录文件，查阅客户验收资料、邮件等通信记录，了解新产品开发被客户采纳情况，抽查部分新产品相关开发资料；

9、查阅研发部门排期表、模具部门模具记录台账，复核计算模具独立研发和委外合作研发数量；匹配独立研发模具与量产精密结构件产品，核查报告期内模具被采纳情况；

10、查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书、临时性公告等公开披露信息及行业研究报告，了解同行业可比公司产品技术情况，了解发行人核心技术的相对竞争优势；

11、就核心技术的相对竞争优势，是否为行业领先技术或已被行业普遍采用，是否存在短期内面临技术更新换代或淘汰风险访谈发行人实际控制人、研发中心负责人，并取得书面说明；

12、查阅发行人研发费用明细、研发项目台账，核查研发项目相关资料和进程文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人通过继受方式取得的 5 项发明专利权属清晰，不存在纠纷；相应专利在生产过程中主要起到辅助作用，不属于发行人核心技术；深圳铭利达已于 2019 年通过高新技术企业复审并取得新的高新技术企业证书，因自 2020 年起逐步不再实际从事具体研发、生产业务，不满足有关高新技术企业享受税收优惠的要求，故按照 25%的税率缴纳的企业所得税，不存在最近一期未通过高新技术企业复审的情况；

2、报告期内，按照自主研发、客户合作研发以及按照客户提供图纸直接生产进行分类，发行人与客户合作研发情况占比相对较高，按照客户提供图纸直接生产的情况在报告期各期占比低于 10%；

3、报告期内，发行人模具存在一定委外合作研发的情况，主要为结构相对简单、设计难度较低的模具，具有合理性；

4、发行人核心技术在同行业内具备相对竞争优势，短期内面临技术更新换代或淘汰风险较低；发行人核心技术不存在委外获得或与他人合作研发取得的情形。

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人模具存在一定委外合作研发的情况，主要为结构相对简单、设计难度较低的模具，具有合理性。

12.关于资质

申报文件显示，发行人在汽车领域的客户包括比亚迪、北汽新能源等整车厂商，发行人子公司四川铭利达的经营范围包括汽车零部件，其未获得汽车行业的资质认证 IATF：16949：2016。

请发行人：

（1）结合四川铭利达的主营业务以及客户情况，披露是否存在未取得整车厂供应商认证资质的情况下开展汽车零部件业务的情形。

（2）披露是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，产品是否取得了全部必需的批文；是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范，并披露其具体情况及有效期，是否合法有效。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、结合四川铭利达的主营业务以及客户情况，披露是否存在未取得整车厂供应商认证资质的情况下开展汽车零部件业务的情形。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（三）公司拥有的业务经营许可与认证情况”披露如下：

其中，四川铭利达自设立开始主营业务均为精密结构件及模具的研发、设计、生产及销售，产品主要用于安防领域，交易客户或终端客户主要为杭州海康威视数字技术股份有限公司或其下属公司（包括重庆海康威视科技有限公司、杭州海康威视科技有限公司等），不存在从事汽车结构件生产或销售的情况。因此，截至本招股说明书签署之日，四川铭利达仅从事安防领域模具及精密结构件的生产、销售业务，不存在未取得整车厂供应商认证资质的情况下开展汽车零部件业务的情形。

二、披露是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，产品是否取

得了全部必需的批文；是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范，并披露其具体情况及有效期，是否合法有效。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（三）公司拥有的业务经营许可与认证情况”披露如下：

截至本招股说明书签署之日，发行人及下属企业主营业务为模具及精密结构件的研发、设计、生产及销售，不属于工业产品生产许可管理范围，亦不属于强制认证范围。

截至本招股说明书签署之日，除持有营业执照外，发行人及其下属企业已取得与其生产经营相关的资质、许可如下：

1、对外贸易相关经营许可

序号	证书所有人	证书名称	发证日期	有效期限	证书编号	内容	发证单位
1	公司	对外贸易经营者备案登记表	2019/11/19	-	04921990	-	深圳南山对外贸易备案登记机关
2		海关进出口货物收发货人备案回执	2019/11/15	长期有效	-	海关注册编码：4453960250；检验检疫备案号：4701001495	中华人民共和国福中海关
3	广东铭利达	对外贸易经营者备案登记表	2020/3/27	-	04829103	-	广东东莞对外贸易备案登记机关
4		海关进出口货物收发货人备案回执	2020/3/26	长期有效	-	海关注册编码：44199678FJ；检验检疫备案号：4419623255	中华人民共和国凤岗海关
5	江苏铭利达	对外贸易经营者备案登记表	2016/12/15	-	02264493	-	江苏海安对外贸易备案登记机关
6		报关单位注册登记证书	2016/12/22	长期有效	海关注册编码：3206965A99	企业经营类别：进出口货物收发货人	中华人民共和国南通海关
7		出入境检验检疫报检企业备案表	2017/9/29	-	17092910392400000203	备案号：3211612724	江苏出入境检验检疫局

2、体系认证

截至本招股说明书签署之日，除上述资质许可外，发行人及其下属企业还持有下述认证证书：

序号	企业名称	证书名称	证书编号	认证范围/产品名称	发证日期	有效期限	认证机构
1	广东铭利达	环境管理体系认证（IS014001：2015）	02420E31011390R1M	锌铝合压铸件、冲压件、机加件、喷涂件及型材加工，精密塑胶产品（含电子连接线用端子件）的生产及相关管理活动	2020/12/9	2023/6/8	深圳市环通认证中心有限公司
2		职业健康安全管理体系认证（IS045001：2018）	02420S32011397R1M	锌铝合压铸件、冲压件、机加件、喷涂件及型材加工，精密塑胶产品（含电子连接线用端子件）的生产及相关管理活动	2020/12/9	2023/6/8	深圳市环通认证中心有限公司

序号	企业名称	证书名称	证书编号	认证范围/产品名称	发证日期	有效期限	认证机构
3		汽车行业质量管理体系认证证书（IATF16949：2016）	IATF0396057	铝合金压铸件、铝型材结构件及注塑件的制造	2021/4/23	2024/4/22	通标标准技术服务有限公司
4		质量管理体系认证（ISO9001：2015）	011001532368	压铸件、铝型材加工件、精密注塑件的制造	2020/6/16	2023/6/15	莱茵检测认证服务（中国）有限公司
5		医疗器械质量管理体系认证（ISO13485：2016）	20MDQ0034R0M-GD/001	医疗器械产品用精密塑胶件的生产和销售	2020/8/3	2023/8/2	北京中润兴认证有限公司
6		质量管理体系认证（ISO9001：2015）	02420Q31012131R0M	锌铝合金压铸件、冲压件、机加件、喷涂件及型材加工、精密塑胶产品（含电子连接线用端子件）的生产	2020/11/7	2023/11/6	深圳市环通认证中心有限公司
7	江苏铭利达	质量管理体系认证（ISO9001：2015）	02421Q32280514R1M	铝合金、镁合金压铸件及精密塑胶产品的生产	2021/03/23	2023/12/27	深圳市环通认证中心有限公司
8		环境管理体系认证（ISO14001：2015）	02421E32280320R1M	铝合金、镁合金压铸件及精密塑胶产品的生产及相关管理活动	2021/03/23	2023/12/27	深圳市环通认证中心有限公司
9		汽车行业质量管理体系认证（IATF16949：2016）	2018-0162	铝合金压铸件的制造	2018/12/11	2021/12/10	上海天祥质量技术服务有限公司
10		职业健康安全管理体系认证（ISO45001：2018）	02420S32010254R0M	铝合金、镁合金压铸件及精密塑胶产品的生产及相关管理活动	2020/4/26	2023/4/25	深圳市环通认证中心有限公司
11		有害物质过程管理体系认证（QC080000：2017）	UCC20HSPMS1010004R0M	电子产品用铝合金、镁合金压铸件生产和服务	2020/4/26	2023/4/25	深圳市环通认证中心有限公司
12	四川铭利达	质量管理体系认证（ISO9001：2015）	02421Q32280496R1M	铝合金压铸件和一般塑胶件的生产和服务	2021/03/19	2023/12/28	深圳市环通认证中心有限公司
13		环境管理体系认证（ISO14001：2015）	02421E32280307R1M	铝合金压铸件和一般塑胶件的生产和服务及相关管理活动	2021/03/19	2023/12/28	深圳市环通认证中心有限公司
14		职业健康安全管理体系认证（ISO45001：2018）	02420S32010304R0M	铝合金压铸件和一般塑胶件的生产和服务及相关管理活动	2020/5/9	2023/5/8	深圳市环通认证中心有限公司
15		有害物质过程管理体系认证（QC080000：2017）	UCC20HSPMS1010005R0M	电子产品用铝合金压铸件和一般塑胶件的生产和服务	2020/5/9	2023/5/8	深圳市环通认证中心有限公司

截至本招股说明书签署之日，发行人及其下属企业已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，满足国家、行业及地方标准规范；前述资质、认证均在有效期限内，合法有效；发行人及其下属企业的产品无需取得相关批文。

三、核查意见

（一）核查过程

1、查阅了四川铭利达报告期内的销售出库明细，抽查了交易金额在 100 万元以上的订单，实地走访了四川铭利达的生产经营场所，了解四川铭利达生产品种及客户情况；

2、访谈了四川铭利达管理人员，了解四川铭利达各业务环节是否涉及相关资质以及是否取得相关资质情况，并取得了四川铭利达及发行人关于相关资质情况的书面确认；

3、核查了发行人及下属公司取得的资质证书、认证证书，就发行人各业务环节是否涉及相关资质以及是否取得相关资质情况，访谈了发行人总经理以及研发、采购、生产、销售等部门相关负责人，并取得了发行人关于相关资质情况的书面确认；

4、查阅了《对外贸易经营者备案登记办法》、《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》、《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》、《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》、《中华人民共和证国认认可条例》、《强制性产品认证管理规定》、《强制性产品认证目录》等相关法律法规及规范性文件，并与发行人实际经营情况进行对比，核查发行人相关资质认证是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、自设立至本回复出具之日，四川铭利达主要从事安防领域结构件的生产及销售业务，不存在未取得整车厂供应商认证资质的情况下开展汽车零部件业务的情形；

2、发行人及其下属企业已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，满足国家、行业及地方标准规范；相关资质、认证均在有效期限内，合法有效；发行人及其下属企业的产品无需取得相关批文。

13.关于同业竞争

申报文件显示，发行人历史关联方江苏凯琳克和安徽凯林分别于 2019 年 10 月转让给非关联自然人杨小卫和 2020 年 5 月注销。

请发行人：

（1）说明江苏凯琳克和安徽凯林的历史沿革、主营业务和报告期内的主要财务数据，与发行人是否从事同一或类似业务，是否存在客户或供应商重叠的情形；报告期内是否存在重大违法行为。

（2）说明受让方杨小卫的基本情况，对外转让的原因、价格、定价依据以及款项支付情况，受让方的资金来源，受让方是否与发行人存在关联关系，是否存在将关联交易非关联化的情形，披露转让后与发行人的交易情况；发行人关联方企业注销后资产、人员、业务的承接情况，是否存在由发行人承接的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明江苏凯琳克和安徽凯林的历史沿革、主营业务和报告期内的主要财务数据，与发行人是否从事同一或类似业务，是否存在客户或供应商重叠的情形；报告期内是否存在重大违法行为。

（一）江苏凯琳克及安徽凯林的历史沿革、主营业务及报告期内主要财务数据

1、安徽凯林

（1）历史沿革情况

2015 年 9 月 9 日，陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清、叶利福及邹德虎签署了《安徽凯林机械有限公司章程》，约定各方合资设立安徽凯林。2015 年 9 月 14 日，广德县市场监督管理局核发了统一社会信用代码为 913418223551672 56U 的《营业执照》核准了安徽凯林的设立。安徽凯林设立时的股东姓名/名称、出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	陶诚	510.00	51.00%
2	杭州越盛实业有限公司	290.00	29.00%
3	谢清	100.00	10.00%
4	叶利福	50.00	5.00%
5	邹德虎	50.00	5.00%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

经核查，自上述设立至注销前，安徽凯林的股东及股权结构未发生任何变更。

2020 年 3 月 4 日，广德市市场监督管理局核发了“（宣）登记内销字[2020]第 190 号”《准予简易注销登记通知书》核准了安徽凯林的注销。

（2）主营业务情况

报告期期初至 2020 年 3 月 4 日（注销之日），安徽凯林均未实际开展生产经营。

（3）财务数据情况

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度
净资产	37.49	197.25
总资产	37.49	2,034.23
净利润	-431.76	-94.45

2、江苏凯琳克

（1）历史沿革

1）2017 年 10 月，江苏协孚特机械有限公司设立

2017 年 10 月 10 日，谢文娟就投资设立江苏协孚特机械有限公司签署了《江苏协孚特机械有限公司章程》。该章程约定，江苏协孚特机械有限公司注册资本为 1,000 万元，股东为谢文娟，出资额为 1,000 万元，出资比例为 100%，出资时间为 2027 年 10 月 7 日前。

2017 年 10 月 12 日，海安县行政审批局核发了统一社会信用代码为 91320621MA1RA4HL9H 的《营业执照》核准了江苏协孚特机械有限公司的设立。江苏协孚特机械有限公司成立时的股东姓名、出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	谢文娟	1,000.00	100.00%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

2）2018 年 7 月，更名为江苏凯琳克机械有限公司

2018 年 7 月 10 日，谢文娟签署了《江苏协孚特机械有限公司股东决定》及《江苏协孚特机械有限公司章程修正案》，决定将公司名称变更为江苏凯琳克机械有限公司。

2018 年 7 月 11 日，江苏凯琳克办理完毕了工商变更登记手续，公司名称变更为江苏凯琳克机械有限公司。

3）2019 年 10 月，股权转让

2019 年 8 月 30 日，上会出具了“上会深报字（2019）第 0189 号”《江苏凯琳克 2018 年 1 月至 2019 年 5 月审计报告》。根据前述审计报告，截至 2019 年 5 月 31 日，江苏凯琳克的净资产值为 136.9 万元。

2019 年 9 月 19 日，杨小卫与谢文娟签署了《股权收购协议》，协议约定，谢文娟将其持有的江苏凯琳克 100%的股权以人民币 136.9 万元的价格转让给杨小卫。

2019 年 10 月 23 日，江苏凯琳克股东谢文娟作出股东决定，将其持有的公司 100%股权转让给杨小卫。

2019 年 10 月 23 日，杨小卫对应签署了《江苏凯琳克机械有限公司章程修正案》。

2019 年 10 月 30 日，江苏凯琳克办理完毕上述股权转让的工商变更登记手续。

截至本回复出具之日，杨小卫已支付完毕上述股权转让价款。

上述股权转让完成后，江苏凯琳克的股东姓名、出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	杨小卫	1,000.00	100.00%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

自上述股权转让完成至本回复出具之日，江苏凯琳克的股东及股权结构未发生变更。

经核查，谢文娟持有的江苏凯琳克 100%股权实为代陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政持有，其中代陶诚持有 51%，代杭州越盛实业有限公司持有 29%，代谢清及方绍政各持有 10%。陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政对于上述谢文娟转让江苏凯琳克股权事项均知悉并同意，谢文娟在收到相关股权转让价款后均已按照代持股比例将相应的转让款分别支付给了陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政。就上述股权转让，杨小卫、谢文娟、陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政均不存在任何异议或纠纷。

（2）主营业务情况

江苏凯琳克经营范围为机械零部件、传动轴、转向轴、刹车盘、汽车垫、汽车零部件及配件、精密模具的研发、生产、加工、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（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）。江苏凯琳克自设立后主要从事钢材锻造、机加工，具体产品主要为汽车传动轴。

（3）财务数据情况

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度
净资产	53.11	-65.93
总资产	1,511.05	898.76
净利润	19.05	-65.93

（二）与发行人是否从事同一或类似业务，是否存在客户或供应商重叠的情形

江苏凯琳克实为承接安徽凯林的业务，江苏凯琳克及安徽凯林不存在与发行人从事同一或类似业务的情况，具体区别如下：

项目	江苏凯琳克及安徽凯林	发行人
业务定位	主要以钢为原材料，汽配锻造件的机加工为主，专注以汽车传动轴零配件	专业从事各类精密结构件及模具设计、研发、生产及销售的一站式配套服务商
主要原材料	45#钢、40Cr 等钢材为主	铝锭、塑胶粒、铝挤压材等
主要设备	组合对钻专用机、镗孔切槽专用机、立式花键内拉床、端面齿立式拉床、滚齿机、铣打机、双台面暴力钻、数控花键铣床、传动轴总成装配线生产设备、CNC 加工中心	压铸机、注塑机、冲压机、CNC 加工中心、钻孔机、攻牙机、模温机、机械手、检测设备等
主要产品	焊接叉、花键叉、花键轴、法兰叉、法兰等传动轴零配件	精密压铸结构件、精密注塑结构件、型材冲压结构件和精密模具
产品性能	强度大，精度高，适用于汽车发动机所产生动力能量的传输装置	产品应用于光伏、安防、汽车、消费电子等多个细分领域，每个领域对产品性能要求存在较大差异，如光伏逆变器组件对散热性和耐腐蚀性的要求较高，安防监控设备对结构件的耐腐蚀和结构稳定性要求较高，汽车零部件对轻量化结构设计、力学性能、精密度以及致密性的要求较高，消费电子产品对结构件的精密化程度、表面处理后的表现状况要求较高
主要客户情况	Eugen Klein GmbH	捷普、SolarEdge、伟创力、Venture、海康威视等

经核查，报告期内，发行人与安徽凯林不存在客户或供应商重合的情况。

自报告期期初至转让完成以前，发行人与江苏凯琳克存在两家供应商重合的情况，分别为南通艾利特刀具有限公司及南通鑫亚贸易有限公司。除前述外，发行人与江苏凯琳克不存在其他客户或供应商重合的情况。

报告期内，南通艾利特刀具有限公司、南通鑫亚贸易有限公司的基本情况，以及与发行人的交易情况如下：

1、基本情况

序号	名称	成立时间	注册资本（万元）	股权结构	实际控制人
1	南通艾利特刀具有限公司	2016/4/7	50.00	徐鑫鑫 100%	徐鑫鑫
2	南通鑫亚贸易有限公司	2016/9/27	100.00	王金芳 50% 卢芝见 50%	王金芳、卢芝见

2、交易情况

单位：万元

供应商名称	交易内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		交易金额	占采购总额比例	交易金额	占采购总额比例	交易金额	占采购总额比例
南通艾利特刀具有限公司	采购刀具	18.86	0.02%	34.51	0.04%	87.06	0.15%
南通鑫亚贸易有限公司	采购五金配件	3.97	0.00%	36.73	0.04%	63.00	0.11%
合计		**22. 83**	**0.02%**	**71.24**	**0.08%**	**150.06**	**0.26%**

根据南通艾利特刀具有限公司及南通鑫亚贸易有限公司的书面确认并经核查，南通艾利特刀具有限公司及南通鑫亚贸易有限公司向发行人或江苏凯琳克销售产品的价格与其向其他同类产品客户销售产品的价格基本一致，价格公允，不存在向发行人或江苏凯琳克进行利益输送的情况；南通艾利特刀具有限公司及南通鑫亚贸易有限公司与发行人或江苏凯琳克均不存在关联关系。

（三）报告期内是否存在重大违法行为

根据有关工商及税务部门出具的合规证明并经查询国家企业信用信息系统及信用中国网站，自 2017 年 1 月 1 日至安徽凯林注销之日（2020 年 3 月 4 日），安徽凯林不存在重大违法行为。

根据有关工商、税务、环保及安监部门出具的合规证明并经查询国家企业信用信息系统及信用中国网站及江苏凯琳克的书面确认，自 2017 年 10 月 12 日（江苏凯琳克设立之日）至 2020 年 12 月，江苏凯琳克不存在重大违法行为。

综上，江苏凯琳克及安徽凯林与发行人不存在从事同一或类似业务的情况；安徽凯林与发行人不存在客户或供应商重合的情况；江苏凯琳克虽与发信人存在部分供应商重合的情况，但该等供应商与发行人交易定价公允且占比较小，不存在向发行人进行利益输送的情况，相关供应商与发行人不存在关联关系；报告期内，江苏凯琳克及安徽凯林不存在重大违法行为。

二、说明受让方杨小卫的基本情况，对外转让的原因、价格、定价依据以及款项支付情况，受让方的资金来源，受让方是否与发行人存在关联关系，是否存在将关联交易非关联化的情形，披露转让后与发行人的交易情况；发行人关联方企业注销后资产、人员、业务的承接情况，是否存在由发行人承接的情形。

（一）说明受让方杨小卫的基本情况，对外转让的原因、价格、定价依据以及款项支付情况，受让方的资金来源，受让方是否与发行人存在关联关系

1、受让方杨小卫的基本情况

经核查，受让方杨小卫的基本情况为：身份证号 321102196612******，住所为镇江市京口区。从业经历为：1992 年-1998 年，担任江苏大学汽车系教师；1999 年-2013 年，担任镇江江大机械设备有限公司总经理职务；2014 年至今，担任江苏润泰交通科技发展有限公司总经理；现担任江苏凯琳克执行董事兼总经理、镇江江大机械设备有限公司董事。

2、对外转让的原因

陶诚为发行人控股股东，江苏凯琳克与发行人在生产工序、产品、客户及供应商等各方面差异较大，为专注发行人的业务发展，陶诚拟出售江苏凯琳克股权。其他股东最初投资江苏凯琳克的原因主要系出于对陶诚业务拓展及经营能力的信任，在陶诚拟退出江苏凯琳克时，其他股东也因此一并退出。

3、转让价格、定价依据及款项支付情况

经核查，上述转让江苏凯琳克的价格为 136.9 万元，作价依据为依据江苏凯琳克最近一期经审计的净资产金额。

经核查，杨小卫已足额向谢文娟支付了上述股权转让价款。谢文娟收到前述款项后对应按股权比例将款项支付给了陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政。

4、款项来源及是否存在关联关系

根据对受让方杨小卫的访谈，杨小卫自 1999 年从事工程机械及零部件的生产及销售业务，与江苏凯琳克汽车零部件生产及加工业务关联性较强。经核查，杨小卫受让江苏凯琳克股权所支付的款项均为其自有资金，与发行人不存在关联关系。

（二）是否存在将关联交易非关联化的情形，披露转让后与发行人的交易情况

江苏凯琳克于 2019 年 10 月 30 日办理完毕股权转让的工商变更登记手续。因江苏凯琳克当时有已承接的发行人订单未履行完毕，前述股权转让完成之日至 2019 年 12 月 31 日期间，江苏凯琳克仍继续为发行人提供 CNC 加工服务的情况，加工费累计 1.39 万元。自 2020 年 1 月 1 日至本回复出具之日，发行人不存在与江苏凯琳克交易的情况。

上述交易发生在转让江苏凯琳克完成后 12 个月内，江苏凯琳克上述与发行人的交易仍构成关联交易；上述关联交易已分别由发行人第一届董事会第七次会议和 2020 年第四次临时股东大会审议通过，发行人董事会及股东大会均确认该等交易未损害发行人或其他非关联股东的利益；就上述关联交易，发行人的独立董事均已发表书面独立意见，认为：公司董事会在审议该等议案时，关联董事均履行了回避表决程序，表决程序符合有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的相关规定。因此，发行人不存在关联交易非关联化的情形。

（三）发行人关联方企业注销后资产、人员、业务的承接情况，是否存在由发行人承接的情形

根据对陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政的访谈并经核查，安徽凯林注销后，其相应的资产及业务均由江苏凯琳克承接，其员工已对应终止了劳动合同或入职了江苏凯琳克。

发行人关联方企业注销后，不存在发行人承接其资产、人员及业务的情况。

三、核查意见

（一）核查过程

1、查阅了江苏凯琳克、安徽凯林的企业法人登记材料，查阅了江苏凯琳克、安徽凯林报告期内的财务报表，核查江苏凯琳克与安徽凯林的历史沿革以及财务状况；

2、取得江苏凯琳克、安徽凯林关于主营业务的说明，就江苏凯琳克的业务情况，访谈了江苏凯琳克的业务负责人，核查了江苏凯琳克、安徽凯林的产品明细，核查其与发行人业务的差异情况；

3、实地走访了江苏凯琳克的生产经营场所，了解生产经营情况；

4、查询了江苏凯琳克、安徽凯林的客户与供应商明细，核查江苏凯琳克、安徽凯林与发行人是否存在客户或供应商重叠的情形；取得了南通艾利特刀具有限公司、南通鑫亚贸易有限公司的书面确认，取得了江苏凯琳克及发行人的书面确认；

5、查阅了有关政府部门出具的江苏凯琳克、安徽凯林的合规证明，登陆国家企业信用信息系统及信用中国查询了江苏凯琳克、安徽凯林的情况，了解报告期内江苏凯琳克及安徽凯林是否存在重大违法行为；

6、查阅了江苏凯琳克的有关代持协议，了解江苏凯琳克股权代持情况；

7、访谈了谢文娟、陶诚、杭州越盛实业有限公司、谢清及方绍政，了解江苏凯琳克代持情况、转让原因以及安徽凯林注销后是否存在发行人承接的情形；

8、查阅了转让江苏凯琳克有关的股权转让协议，查阅了江苏凯琳克转让价款的支付凭证，了解股权转让的价格以及款项支付情况；

9、登陆企查查系统查询杨小卫的《董监高投资任职及风险报告》，核查杨小卫与公司的关联关系；对于杨小卫进行了访谈，了解其收购江苏凯琳克股权的资金来源、与发行人是否存在关联关系。并取得杨小卫出具的书面说明；

10、查询了发行人的科目余额表、财务序时账及采购明细，查阅了关联交易相关董事会及股东大会决议，了解江苏凯琳克转让后发行人与江苏凯琳克的交易情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、江苏凯琳克及安徽凯林与发行人不存在从事同一或类似业务的情况；安徽凯林与发行人不存在客户或供应商重合的情况；江苏凯琳克虽与发行人存在少数供应商重合的情况，但该等供应商与发行人交易定价公允且占比较小，不存在向发行人进行利益输送的情况，相关供应商与发行人不存在关联关系；报告期内，江苏凯琳克及安徽凯林不存在重大违法行为；

2、发行人实际控制人陶诚为专注公司的业务发展而出售江苏凯琳克股权，

江苏凯琳克其他股东因陶诚退出，一并将股权转让给杨小卫，作价依据为江苏凯琳克最近一期经审计的净资产，交易价格公允；杨小卫已使用自有资金足额支付了股权转让价款，其与发行人不存在关联关系；股权转让后，发行人曾在短期内与江苏凯琳克仍有少量交易，该等交易定价公允、金额较小且获得发行人董事会与股东大会审议通过以及独立董事的独立意见认可，不存在关联交易非关联化的情形；发行人关联方企业注销后，不存在发行人承接其资产、人员及业务的情况。

14.关于财务规范性

申报文件显示，2017 年 1-10 月，发行人存在通过铭利达国际有限公司的银行账户收取客户 Flextronics Telecom Systems Ltd.部分货款的情形。此外，发行人因新建生产基地，厂房建设及设备购置资金需求较大，存在向股东或股东介绍的其他第三方公司拆入资金的情形。

请发行人披露报告期内是否存在第三方回款、转贷、现金交易等事项，如是，进一步披露解决情况；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、26 的要求，说明前述不规范行为的解决情况，发行人财务内控是否符合问答要求。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人披露报告期内是否存在第三方回款、转贷、现金交易等事项，如是，进一步披露解决情况。

以下内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人近三年资金占用和对外担保情况”之“（三）财务内控不规范情况”补充披露：

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25，报告期内，发行人财务内控规范性情况如下：

序号	财务内控不规范的情形	发行人情况	财务内控不规范的情形是否已整改
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	发行人不存在该情况	-
2	向关联方或供应商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	发行人不存在该情况	-
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	发行人存在与关联方和第三方直接进行资金拆借	是
4	通过关联方或第三方代收货款	发行人不存在该情况	-
5	利用个人账户对外收付款项	发行人不存在该情况	-
6	出借公司账户为他人收付款项	发行人不存在该情况	-

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、挪用资金等重大不规范情形等**	**发行人不存在该情况**	**-**

报告期内，发行人曾存在上述第 3 项的情形以及少量现金交易事项，具体情况如下：

1、与关联方或第三方直接进行资金拆借

（1）与关联方直接进行资金拆借

报告期内，发行人与关联方资金拆借的具体情况如下：

单位：万元

期间	关联方名称	期初余额	增加金额	减少金额	期末余额
2018 年度	安徽凯林	422.32	88.69	511.01	-
	达磊投资	0.10	0.20	-	0.30
	江苏凯琳克	0.50	172.20	172.70	-
2019 年度	达磊投资	0.30	0.58	0.88	-

报告期前，公司曾向安徽凯林拆出资金，2018 年初，拆出资金余额为 422.32 万元。报告期内，发行人于 2018 年代安徽凯林支付员工伙食费、水电费等 14.92 万元，根据借款合同约定的年息 8%向安徽凯林收取借款利息利息 73.77 万元。2018 年之后，公司未再发生与安徽凯林资金拆借的情况。

报告期前，公司曾向控股股东达磊投资拆出资金，2018 年初，拆出资金余额为 0.10 万元。2018 年度和 2019 年度，公司分别向控股股东达磊投资拆出资金 0.20 万元和 0.58 万元，用于支付达磊投资银行账户手续费等；2019 年之后，公司未再发生与达磊投资资金拆借的情况。公司与达磊投资拆借资金金额较小，未向达磊投资收取资金利息。

报告期前，公司曾向江苏凯琳克拆出资金，2018 年初，拆出资金余额为 0.50 万元。2018 年度，公司向江苏凯琳克拆出资金 172.20 万元，江苏凯琳克偿还资金 172.70 万元；2018 年之后，公司未再发生与江苏凯琳克资金拆借的情况。公司与江苏凯琳克拆借资金期限较短，未向江苏凯琳克收取资金利息。

截至报告期末，公司与关联方之间的资金拆借已经全部结清。

（2）与第三方直接进行资金拆借

发行人与其他第三方直接进行资金拆借的情况如下：

1）拆入资金

单位：万元

期间	拆借对方名称	期初余额	增加金额	减少金额	期末余额
2018 年度	邵雨田	1,009.86	-	1,009.86	-
	郑素贞	1,013.43	-	1,013.43	-
	杭州剑智	5,280.00	-	5,280.00	-
	浙江海怡天	-	400.00	400.00	-

注：浙江海怡天系浙江海怡天贸易有限公司（以下简称“浙江海怡天”）。

公司因新建生产基地，厂房建设及设备购置资金需求较大，存在向股东或股东介绍的其他第三方公司拆入资金的情形，具体情况如下：

①报告期前，郑素贞与公司签署了《借款协议》，协议约定郑素贞同意向公司提供 1,000.00 万元人民币的借款，借款年利率为 10.00%。2018 年 12 月，公司对于前述借款本金进行了偿还，郑素贞与公司签署了《借款协议补充协议》，补充协议约定郑素贞同意免收取 1,000.00 万元借款之利息。

②报告期前，邵雨田与公司签署了《借款协议》，协议约定邵雨田同意向公司提供 1,000.00 万元人民币的借款，借款年利率为 10.00%。2018 年 12 月，公司对于前述借款本金进行了偿还，邵雨田与公司签署了《借款协议补充协议》，补充协议约定邵雨田同意免收取 1,000.00 万元借款之利息。

③报告期前，杭州剑智与陶诚、达磊投资、赛铭投资、张贤明及铭利达有限签署了《关于海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）投资深圳市铭利达精密机械有限公司之投资协议》。协议约定，杭州剑智同意向铭利达有限提供 5,280.00 万元的借款。2018 年 10 月，杭州剑智与铭利达有限签署了《深圳市铭利达精密机械有限公司债权转股权协议》，将杭州剑智对铭利达有限享有的 5,280.00 万元债权转为对铭利达有限的投资。

④报告期前，经股东介绍，公司与浙江海怡天签署了《资金短期拆借协议》，根据协议约定，借款利率按照日息 0.35‰执行，公司拆借天数较短，主要用于短期资金周转。报告期内，公司向浙江海怡天拆入资金的具体情况如下：

拆入日期	拆入金额（万元）	偿还日期	偿还金额（万元）	拆借天数（天）	拆借利息（万元）
2018.5.24	400.00	2018.5.31	400.00	8	1.12

2）拆出资金

单位：万元

期间	拆借对方名称	期初余额	增加金额	减少金额	期末余额
2018 年度	江苏永耀电子科技有限公司	-	300.00	-	300.00
2019 年度	江苏永耀电子科技有限公司	300.00	-	300.00	-

2018 年 11 月，公司向江苏永耀电子科技有限公司拆出资金 300.00 万元，该企业为公司外协供应商江苏和鼎电子科技有限公司之关联公司，因其存在短期资金困难，公司向其短期拆出资金，借款期限为不超过三个月，若超约定借款期限逾期未还，则从逾期之日起按借款年利率 10.00%计算利息。经协商，前述借款本息与江苏和鼎电子科技有限公司应向公司收取的外协加工费进行冲抵。**2、现金交易情况**

报告期内，发行人存在少量现金销售回款和现金采购的情形，具体如下：

（1）现金销售回款

报告期内，发行人现金销售回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	151,649.35	136,093.30	94,212.20
现金回款	358.53	119.14	70.73
其中：废料销售	349.49	116.65	67.72
租金收入	9.04	2.49	3.01
现金回款占营业收入比例	0.24%	0.09%	0.08%

报告期内，发行人现金销售回款主要系销售部分废料产生的现金回款，由于部分废料回收方为个人或个体户，出于便利性考虑，通常采用现金支付方式结算。报告期内，发行人现金销售回款占当期销售收入的比例分别为 0.08%、0.09%和 0.24%，占比较低，对发行人财务状况影响较小。

（2）现金采购

发行人原材料、机器设备、办公用品等采购主要通过银行转账或银行承兑汇票方式进行支付，报告期内，发行人现金采购金额分别为0.60万元、2.30万元和4.20万元，主要系临时性采购少量零配件或办公用品。报告期内，发行人现金采购的金额较小。

（3）现金交易规范情况

为加强对资金收支的内部控制和管理，保证资金安全，发行人结合相关法律法规及实际情况制定了《资金预算管理制度》、《销售与收款管理制度》等内部管理制度，主要内容包括：1）出纳按收付顺序逐日逐笔登记现金日记账，对库存现金每日盘点，做到日清月结；2）企业取得的零星现金销售收入应及时入账，不得私设“小金库”，不得账外设账，严格禁止收款不入账的违法行为；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，由公司追究责任人的责任。

综上，发行人报告期内的现金交易金额较小，现金交易符合资金管理相关内控要求。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”补充披露：

11、部分销售回款由第三方代客户支付的情形

报告期内，发行人存在部分客户由第三方代为支付款项的情形，具体情况如下：

单位：万元

第三方回款原因	2020年度	2019年度	2018年度
客户指定关联方代付款项	425.10	531.53	772.97
客户指定第三方代付款项	-	172.44	-
合计	425.10	703.97	772.97
占营业收入比例	0.28%	0.52%	0.82%

报告期内，发行人由第三方代客户支付的销售回款金额分别为772.97万元、703.97万元和425.10万元，占当期营业收入的比例分别为0.82%、0.52%和0.28%，

占比较低。

（1）客户指定关联方代付款项

报告期内，发行人客户指定关联方代付款项的情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	付款方名称	付款金额	占营业收入比例	付款方与客户关系
2020 年度	Bosch Security Systems	Robert Bosch Gesellschaft Mit Beschraenkter Haftung	31.36	0.02%	同一实际控制人
		Klaus Linnenbrock	0.20	0.00%	同一实际控制人
		小计	31.57	0.02%	-
	EProc Prerequisite	Valeo siemens eautomotive h. Kft.	17.67	0.01%	同一实际控制人
	Intel Israel 74 Ltd	Intel Electronics Ltd	0.34	0.00%	同一实际控制人
	PowerSecure Lighting	Solais Lighting Holdings LLC	185.29	0.12%	同一实际控制人
	SaiMing International Ltd	SaiMing Casting Limited	116.39	0.08%	同一实际控制人
	广州汽车集团股份有限公司	广州汽车集团股份有限公司汽车工程研究院	73.84	0.05%	同一实际控制人
	合计		425.10	0.28%	-
2019 年度	Bosch Security Systems	Robert Bosch Gesellschaft Mit Beschraenkter Haftung	17.05	0.01%	同一实际控制人
	EProc Prerequisite	Valeo siemens eautomotive h. Kft.	28.63	0.02%	同一实际控制人
	Intel Israel 74 Ltd	Intel Electronics Ltd	3.91	0.00%	同一实际控制人
	PowerSecure Lighting	Powersecure Inc	389.13	0.29%	同一实际控制人
		Solais Lighting Inc	0.26	0.00%	同一实际控制人
		小计	389.39	0.29%	-
	SaiMing International Ltd	SaiMing Casting Limited	75.52	0.06%	同一实际控制人
	摩拜智造（无锡）物联科技有限公司	北京摩拜科技有限公司	2.65	0.00%	同一实际控制人
	深圳茂硕电气有限公司	茂硕电源科技股份有限公司	14.38	0.01%	同一实际控制人
	合计		531.53	0.39%	-
2018 年度	EProc Prerequisite	Valeo Siemens Eautomotive h. Kft.	13.46	0.01%	同一实际控制人
	PowerSecure Lighting	Powersecure Inc	265.94	0.28%	同一实际控制人
	Robert Bosch Gmbh	Robert Bosch Gesellschaft Mit Beschraenkter Haftung	16.91	0.02%	同一实际控制人

期间	客户名称	付款方名称	付款金额	占营业收入比例	付款方与客户关系
	SaiMing International Ltd	SaiMing Casting Limited	355.43	0.38%	同一实际控制人
	Tesla Motors Netherlands B.V.	Tesla Energy Operations, Inc.	121.23	0.13%	同一实际控制人
	合计		772.97	0.82%	-

发行人的境外客户多为行业内知名的大型企业集团，客户基于整体资金安排，由其关联公司代为对外支付货款，符合行业惯例，具有商业合理性。

（2）客户指定第三方代付款项

2019 年度，发行人的客户智慧海派科技有限公司存在指定无关联关系的第三方代付货款的情形。该年度，海派科技由于资金安排需求，与发行人和南昌翼航通电子科技有限公司签署了三方协议，委托南昌翼航通电子科技有限公司代为支付货款 172.44 万元，符合行业惯例，具有商业合理性。除此上述情形外，发行人报告期内无其他客户指定非关联第三方代付货款的情形。

综上，报告期内发行人第三方回款具备真实性、必要性和商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。发行人的第三方回款情况不影响销售真实性，不构成影响发行条件的事项。经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人报告期内第三方回款主要为客户关联方代付款，第三方回款涉及的营业收入真实，发行人制定的第三方回款相关内部控制制度有效。

二、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、26 的要求，说明前述不规范行为的解决情况，发行人财务内控是否符合问答要求。

（一）发行人前述财务内控不规范行为的解决情况

截至 2018 年末，发行人已对于资金拆借进行了清理。自 2019 年开始，发行人未再发生与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形。

报告期内，发行人进一步完善了《财务管理制度》、《关联交易管理制度》等

相关内部控制制度，并强化了内控制度的执行力度。发行人上述整改措施已得到良好执行，整改后的相关内部控制措施运行有效。

（二）发行人财务内控是否符合《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、26 的问答要求。

发行人财务内控符合《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、26（以下简称《审核问答》“问题 25”、“问题 26”）的要求，具体情况如下：

1、发行人在首次申报审计截止日前报告期内存在财务内控不规范的情形，发行人已按照《审核问答》问题 25 的指导意见，在招股说明书中披露了有关情形发生的原因及性质、时间及频率、金额及比例等具体情况，并已完成整改或纠正（如收回资金、结束不当行为等措施）和相关内控制度建设，不构成对内控制度有效性的重大不利影响、不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规。在首次申报审计截止日后，发行人未再出现上述内控不规范和不能有效执行的情形，符合《审核问答》问题 25 的问答要求；

2、报告期内，发行人在正常经营活动中存在的第三方回款符合以下条件：（1）与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，主要情况为：1）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，经中介机构核查无异常的；2）境外客户指定付款，经中介机构核查无异常的；（2）第三方回款的付款方不是发行人的关联方；（3）第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。

综上，发行人第三方回款具备真实性、必要性和商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。发行人的第三方回款情况不影响销售真实性，不构成影响发行条件的事项，符合《审核问答》问题 26 的问答要求。

三、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人财务负责人，了解报告期内发行人资金拆借的原因及解决情况；

2、查阅发行人其他应收款及其他应付款明细表，获取资金拆借合同，了解资金拆借情况，检查发行人往来款项中是否存在与关联方之间的大额往来款；

3、核查报告期内发行人的大额资金流水，分析资金拆借记录的准确性与完整性；核查报告期后的大额资金流水，分析期后是否新增资金拆借行为。

4、访谈发行人市场营销中心、财务中心相关人员，了解发行人销售与收款内部控制程序，分析流程设计的有效性并通过抽样测试执行情况，了解报告期内客户通过第三方回款的情形；

5、核对报告期内发行人收款银行账户的对账单，将回款方名称与发行人销售明细进行对比，核查第三方回款记录的准确性和完整性；

6、抽样选取大额第三方回款，追查至相关业务合同、物流记录及资金流水凭证，核实第三方回款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，分析第三方回款的原因及商业合理性；

7、抽查第三方付款客户与发行人日常业务邮件、通讯记录等，对应检查客户回款相关订单、付款及第三方代付款协议等，核查相关交易和付款的真实性，核查发行人报告期内是否存在因第三方回款导致纠纷情况；

8、比对核查报告期内第三方回款的付款方名单与发行人关联方清单，核实第三方回款的付款方是否涉及公司及实际控制人、董监高或其他关联方；

9、访谈发行人财务中心、市场营销中心、采购中心负责人，查阅发行人《资金预算管理制度》等内部制度，了解现金交易相关制度设计的合理性、完备性以及执行有效性；

10、核查发行人报告期内的现金日记账，根据现金交易明细查阅现金销售相关原始凭证，检查现金交易与发行人相关业务的匹配性；

11、核查发行人及其实际控制人、董监高报告期内的银行流水，核查发行人与供应商、客户是否发生过合同外资金往来。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人出于资金周转需求，存在通过关联方或第三方进行资金拆借的财务内控不规范的情况，发行人已通过归还资金、加强内控等方式积极整改，申报后未再出现与关联方或第三方进行资金拆借情形；

2、发行人报告期内第三方回款主要为客户关联方代付款，第三方回款涉及的营业收入真实，发行人制定的第三方回款相关内部控制制度有效；

3、报告期内，发行人现金交易金额较小、占比较低，现金交易与相关业务真实一致，现金交易的原因具有真实性、合理性，现金交易相关内部控制制度有效；

4、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、26 的要求，前述财务内控不规范行为已经得到有效整改，发行人财务内控符合问答要求。

15.关于风险

申报文件显示，发行人成本构成中原材料占比较高，主要原材料均为铝锭和塑胶粒等大宗商品。公开资料显示，塑胶粒子 PP 和 PS 价格 2017 年上涨，2018 年下降，并于 2020 年 4 月达到历史低点后再次回升。

请发行人：

（1）披露塑胶粒子的具体构成情况，并说明塑胶粒子的价格与市场公开报价走势是否存在重大差异。

（2）结合 2020 年 4 月至今的塑胶粒子价格走势变化情况，说明发行人是否已面临塑胶粒子原材料价格上涨的情形，并进一步完善相应的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露塑胶粒子的具体构成情况，并说明塑胶粒子的价格与市场公开报价走势是否存在重大差异。

（一）披露塑胶粒子的具体构成情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”之“2、塑胶粒采购情况”补充披露：

发行人采购的塑胶粒子主要包括聚苯醚（PPO）和聚碳酸酯（PC），报告期内前述塑胶粒子的总采购金额情况如下：

单位：万元

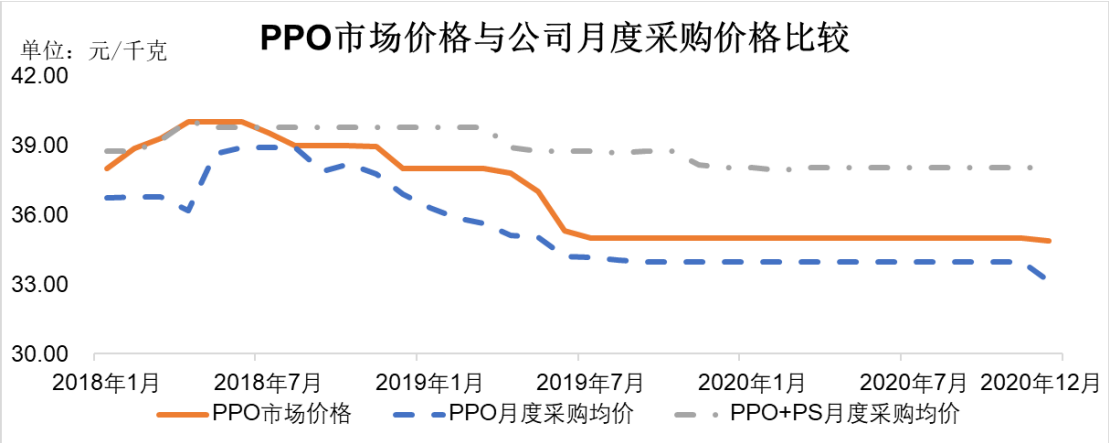
型号	类别	报告期总采购金额	占塑胶粒采购额占比
PP0V0150B-701	PPO	13,749.93	29.64%
XYRON644ZA1A3301	PPO+零星 PS（聚苯乙烯）	10,646.73	22.95%
PC503RWH8G9525151	PC	8,008.15	17.26%
合计		32,404.81	69.85%

报告期内，发行人上述主要塑胶粒采购金额合计占比为 69.85%。

（二）并说明塑胶粒子的价格与市场公开报价走势是否存在重大差异

公司主要的塑胶粒子的价格与市场公开报价走势情况如下：

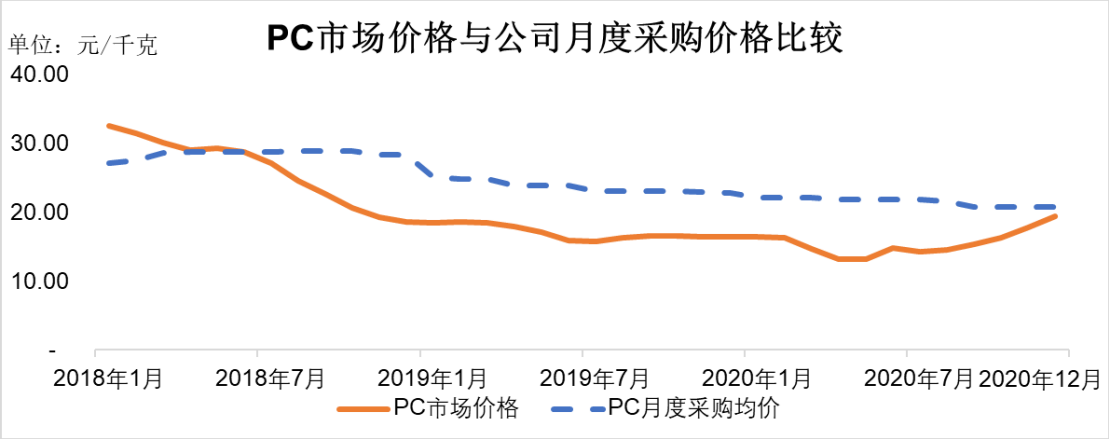
1、PPO



数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司采购 PPO 的价格与 Wind 参考价格整体变动趋势无重大差异。

2、PC



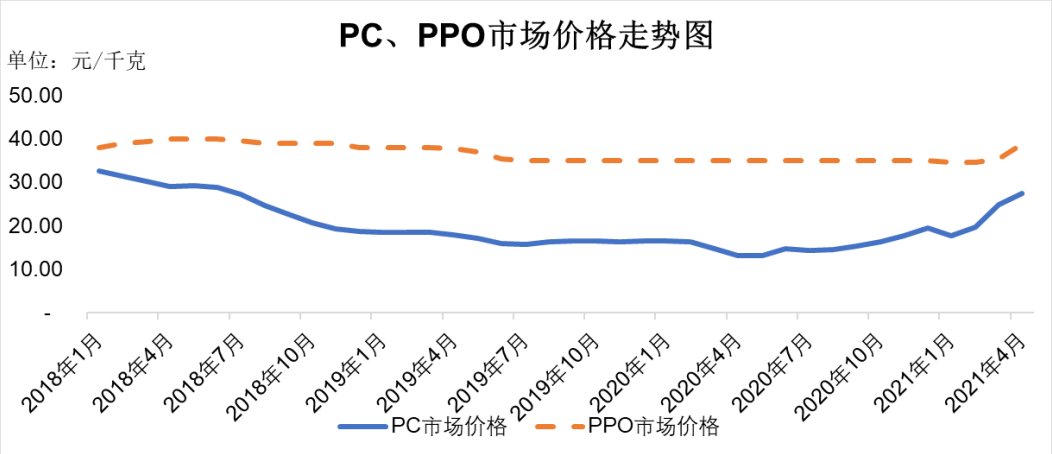
数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司采购 PC 的价格与 Wind 参考价格整体变动趋势无重大差异。

二、结合 2020 年 4 月至今的塑胶粒子价格走势变化情况，说明发行人是否已面临塑胶粒子原材料价格上涨的情形，并进一步完善相应的风险提示。

截至 2021 年 4 月 30 日，公司主要采购的塑胶粒子 PPO 和 PC 的市场价格

走势情况如下：



2020 年 4 月至今，PPO 市场价格走势稳定，PC 市场价格于 2020 年二季度开始上升，塑胶原材料价格存在一定波动，但不存在明确时间规律，公司采购的 PPO 材料未面临价格上涨的情形，采购的 PC 材料面临一定的价格上涨的情形，但未来波动具有不可预见性。若未来原材料价格持续上涨，而公司未能及时、充分向客户转嫁原材料价格增长的成本，将可能存在产品毛利率下降，业绩波动的风险。

2020 年 4 月至今发行人采购的主要塑胶粒子类型价格呈上升趋势，发行人已面临塑胶粒子原材料价格上涨的情形，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）原材料价格波动风险”补充披露上述风险提示：

发行人已建立良好的产品价格管理机制，根据公司面临的外部环境和内部财务、业务情况等，适时更新对客户的报价并与客户协商调整价格。由于双方的合同条款、谈判能力、市场供需情况等因素，导致存在原材料价格波动向下游客户传导的时滞性和不充分性等。若未来原材料价格持续大幅上涨，而公司未能及时、充分向客户转嫁原材料价格增长的成本，将可能存在产品毛利率下降，业绩波动的风险。

三、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人采购中心负责人及相关业务人员，了解发行人塑胶粒子的构成情况、采购模式；

2、通过公开渠道查询发行人主要原材料 PPO、PC 等市场价格波动情况；

3、核查发行人报告期内原材料采购明细，计算塑胶粒采购价格，结合原料市场价格波动，对比分析主要原材料采购价格的合理性；

4、核查发行人塑胶类产品成本构成情况，分析发行人成本波动与原材料市场价格波动趋势的匹配性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人塑胶粒子的具体构成为 PPO 和 PC，报告期内前述原材料的采购价格与市场公开报价走势不存在重大差异；

2、2020 年 4 月至今，发行人采购的主要塑胶粒子类型价格呈上升趋势，发行人面临塑胶粒子原材料价格上涨的情形，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）原材料价格波动风险”补充披露相关风险提示。

16.关于补充信息披露

申报文件显示：

（1）发行人外销收入占比较高，境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 35.87%、34.02%、40.45%和 47.40%，主要销往以色列、墨西哥、马来西亚、越南、香港等国家和地区。发行人生产的精密度更高的结构件所需机器主要为进口。

（2）发行人的销售收入、客户、产能利用率等均受疫情影响。

（3）发行人报告期原始财务报表和申报财务报表的部分差异为股东豁免利息的情形。

请发行人：

（1）说明发行人主要进口设备的供应商情况，是否存在因贸易摩擦导致核心生产设备断供的风险，是否存在替代供应商，量化分析并说明中美贸易摩擦对发行人出口收入的影响，并进一步完善相应的风险提示。

（2）说明公司及重要子公司、客户所在地区疫情情况，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，分析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，请说明延迟执行订单的具体情况；如存在订单取消的，请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，取消或延迟执行订单是否对 2021 年第一季度生产经营产生重大不利影响。

（3）说明发行人股东豁免利息的背景、原因，是否涉及债务重组的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人主要进口设备的供应商情况，是否存在因贸易摩擦导致核心生产设备断供的风险，是否存在替代供应商，量化分析并说明中美贸易摩擦对发行人出口收入的影响，并进一步完善相应的风险提示。

（一）说明发行人主要进口设备的供应商情况

发行人的主要进口设备为冷室压铸机，主要进口设备供应商为 UBE Machinery Corporation,Ltd.和 Buhler AG。上述主要进口设备供应商情况如下：

序号	供应商名称	设立时间	注册地址	注册资本	股东构成	主营业务	初次合作时间
1	UBE Machinery Corporation,Ltd	2000 年	日本宇部市	67 亿日元	宇部兴产株式会社 100%	压铸机，注塑机，立磨等机械制作和销售	2017 年
2	Buhler AG	1962 年	瑞士圣加仑	3,000 万瑞郎	Buhler Holding AG100%	制造和分销机器、金属、塑料和相关工业产品，以及提供运转、安装和维修服务	2017 年

作为全球领先的冷室压铸机制造商，UBE Machinery Corporation,Ltd.和 Buhler AG 在全球范围内为数十个国家和地区生产用于压铸的全系列的机械和工具。自合作以来，发行人与 UBE Machinery Corporation,Ltd.和 Buhler AG 保持着良好的合作关系，并未出现任何争议与纠纷，合作稳定性强。

（二）是否存在因贸易摩擦导致核心生产设备断供的风险，是否存在替代供应商

1、发行人所采购设备不涉及高精尖科技，受到贸易限制概率较低

发行人的主要进口生产设备为冷室压铸机，其技术含量相对芯片、电信等高科技贸易摩擦“重点”领域的重要性相对较低；发行人所进口生产设备主要来源于欧洲与日本，发生贸易摩擦的风险相对较低。

2、发行人与供应商关系稳定，受到断供可能性较低

报告期内，发行人与境外设备供应商关系稳定，发行人与上述供应商的合作未受到当前国际经贸环境、疫情影响，仍保持着良好的合作关系，供应商与发行人预计将保持长期合作关系，发行人受到断供可能性较低。

3、发行人所采购进口生产设备存在替代

报告期内，发行人根据品质、价格等多种因素综合选择生产设备供应商。UBE Machinery Corporation,Ltd.和 Buhler AG 均生产高精度的冷室压铸机，设备可相互替代。报告期内，发行人亦采购同类型国产设备，其技术水平能够满足发行人日常生产所需。因此，发行人能够对进口生产设备进行替代。

综上，发行人因贸易摩擦导致核心生产设备断供的风险较低，相关设备存在

替代供应商。

（三）量化分析并说明中美贸易摩擦对发行人出口收入的影响，并进一步完善相应的风险提示。

报告期内，发行人的主营业务收入分区域情况列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	**80,133.57**	**53.12%**	**80,595.91**	**59.55%**	**61,925.69**	**65.98%**
境外销售	**70,713.93**	**46.88%**	**54,751.64**	**40.45%**	**31,932.11**	**34.02%**
其中：美国	1,179.65	0.78%	545.72	0.40%	1,519.81	1.62%
其他	69,534.28	46.10%	54,205.92	40.05%	30,412.30	32.40%
合计	**150,847.50**	**100.00%**	**135,347.55**	**100.00%**	**93,857.80**	**100.00%**

报告期内，发行人美国区域销售收入占比均小于 2%，占比较小。报告期内，发行人出口收入和占比稳步上升，出口收入分别为 31,932.11 万元、54,751.64 万元和70,713.93万元，占主营业务收入比例分别为34.02%、40.45%和46.88%，中美贸易摩擦对发行人出口收入影响较小。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）中美贸易摩擦风险”补充披露：

自 2018 年以来，美国已先后多次对我国出口美国商品加征关税，发行人产品目前尚未被纳入加征关税清单。报告期内，公司对美国的销售收入占各期主营业务收入比例较低。若中美贸易摩擦持续发酵，将可能降低公司对美国客户出口业务的收入，进而影响公司经营业绩。除上述情形外，目前公司其他主要产品出口国家或地区尚未出台针对发行人产品的贸易壁垒政策。若未来公司其他主要客户所在国家的贸易政策发生重大不利变化，或我国与这些国家之间发生重大贸易摩擦，将可能会对公司出口业务和出口收入造成不利影响，进而影响经营业绩。

二、说明公司及重要子公司、客户所在地区疫情情况，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，分析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，请说明延迟执行订单的具体情况；如存在订单取消的，请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，取消或延迟执行订单是否对 2021 年第一季度生产经营产生重大不利影响。

（一）说明公司及重要子公司、客户所在地区疫情情况

1、公司及子公司、客户所在地区疫情情况

新冠肺炎疫情于 2020 年初爆发，目前国内新冠肺炎疫情已得到有效控制，但海外国家和地区疫情发展尚未完全得到有效控制。截至本回复出具之日，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如下：

（1）公司及重要子公司

公司及重要子公司主要位于广东省深圳市、广东省东莞市、江苏省南通市、四川省广安市，不属于疫情重点地区。目前国内疫情发展趋势演变为防控境外输入，疫情对当地企业生产经营的影响可控。公司及重要子公司疫情及相关影响情况如下：

公司及重要子公司	所在地	截至 2021 年 4 月 30 日累计确诊	截至 2021 年 4 月 30 日现存确诊	疫情影响停工时间	开工时间
深圳铭利达	深圳	504	3	2020 年 2 月 1 日-9 日	2020 年 2 月 10 日
广东铭利达	东莞	101	0	2020 年 2 月 1 日-9 日	2020 年 2 月 10 日
江苏铭利达	南通	40	0	2020 年 2 月 1 日-9 日	2020 年 2 月 10 日
四川铭利达	广安	30	0	2020 年 2 月 1 日-13 日	2020 年 2 月 14 日

注：上表中确诊数据来自于各地卫健委、丁香园等媒体平台的公示信息，下同。

（2）主要客户

报告期内，发行人主要客户受疫情影响如下：

客户名称	公司产品对应客户的主要生产经营地	截至 2021 年 4 月 30 日累计确诊	截至 2021 年 4 月 30 日现存确诊	疫情影响情况
捷普	广州	1,139	41	发行人客户受到疫情影响主要为 2020 年上半年海
	越南	2,914	363	

SolarEdge	以色列	838,458	1,654	外客户曾出现短暂的间歇性停工情况，主要在2020年4月至6月期间，2020下半年已开始逐步恢复正常。
伟创力	深圳	504	3	
	珠海	113	0	
海康威视	杭州	181	0	
	重庆	596	5	
Venture	新加坡	61121	353	
	马来西亚	408,713	29,227	

公司主要客户所在国家疫情已基本得到控制，生产经营已在2020年下半年逐步恢复正常。

（二）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，分析是否存在因为疫情关系延迟或取消执行订单的情形

1、疫情期间开工比例

公司及重要子公司经营场所主要分布在广东深圳、广东东莞、江苏海安、四川广安等地区，不属于疫情严重区域。自2020年2月中旬开始，公司及重要子公司根据所在地政府统筹安排及自身经营情况陆续复工，截至2020年2月底，公司及子公司已全面复工复产。

2、订单签订及变化情况、合同履行情况

公司2020年1-6月订单获取情况与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	变动
新取得订单金额	77,582.06	53,589.93	44.76%

2020年1-6月，公司订单较2019年同期上升44.76%，公司业务发展未因疫情受到重大负面影响。

公司与主要客户实际订货多以客户订单而非合同为准，2020年度公司的订单履行情况如下：

单位：万元

项目	订单金额

2019 年 12 月 31 日在手订单	31,151.95
2020 年 1-6 月新获取订单	77,582.06
2020 年 1-6 月已执行订单	66,433.63
2020 年 6 月 30 日在手订单	42,300.38
2020 年 7-12 月新获取订单	78,431.67
2020 年 7-12 月已执行订单	87,017.56
2020 年 12 月 31 日在手订单	33,714.49

2020 年上半年，公司及部分客户及时复工，未出现明显的延迟或取消订单的情况。公司 2020 年上半年收入较 2019 年同期仍然保持了较高的增长。

3、上下游厂商复工情况

公司生产所需原材料主要包括铝锭、塑胶粒、铝挤压材等。对于境内采购，公司主要原材料供应商未处于疫情严重区域，目前公司主要国内供应商均已复工复产，原材料供应较充足，能够满足订单生产的需求，且上述品种市场供应充足，公司已与主要原材料供应商保持沟通，可按公司生产计划从主要供应商处正常采购。公司的主要客户未处于疫情严重区域，未对公司正常生产经营造成重大不利影响。

（三）如存在延迟的，请说明延迟执行订单的具体情况；如存在订单取消的，请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

2020 年度，公司境外销售占主营业务收入比例为 46.88%，2020 年上半年因疫情影响，部分境外物流有所延缓，公司产品销售的发货较原定项目计划有所延迟。结合公司在手订单项目计划，在手订单交货虽有所推迟，但影响多为暂时性或阶段性，未对业绩产生重大影响。公司 2020 年上半年收入和利润情况较 2019 年对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动
营业收入	66,418.57	56,249.57	18.08%
净利润	7,240.83	4,093.14	76.90%

公司 2020 年 1-6 月较 2019 年 1-6 月收入和净利润情况均保持增长，因物流等原因而延迟发货的订单未对公司造成严重不利影响。

2020 年度，公司不存在因疫情影响而导致取消订单的情况，不存在因疫情影响导致的存货减值迹象，相关存货未因疫情影响计提跌价准备。

（四）取消或延迟执行订单是否对 2021 年第一季度生产经营产生重大不利影响。

2020 年上半年，公司已全面复工复产，主要客户从下半年已全面复工复产，自公司及主要客户全面复工以来，公司的生产经营能够满足订单交付的需求。截至 2020 年 12 月 31 日，公司待执行订单金额为 33,714.49 万元，订单较为充裕，公司日常订单或重大合同的履行不存在障碍，未对公司 2021 年第一季度的生产经营产生重大不利影响。

三、说明发行人股东豁免利息的背景、原因，是否涉及债务重组的情形。

报告期前，公司因新建生产基地，厂房建设及设备购置资金需求较大，存在向股东拆入资金的情形，具体情况如下：

（一）借款情况

1、杭州剑智借款利息

2017 年 3 月，杭州剑智出于对公司及公司所处精密结构件行业的长期看好，拟对公司进行投资。经双方协商，杭州剑智与铭利达有限签署了相关投资协议和借款协议，协议约定：（1）杭州剑智同意向铭利达提供 5,280 万元的借款，自上述借款款项到铭利达账户之日起 12 个月，杭州剑智有权按照年化 10%的利率向铭利达收取利息；（2）若期满杭州剑智未决定行使债权转股权之权利的，铭利达应根据借款协议的要求及时归还借款并按协议约定的利率支付利息；若杭州剑智决定将对铭利达的债权转为股权，债权转为股权的债权金额为借款本金，杭州剑智不再要求铭利达支付利息。

根据上述协议的相关约定，铭利达未来是否向杭州剑智支付利息存在不确定性，该利息支出对于公司属于或有事项。根据会计准则的相关规定，与或有事项

相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。公司管理层基于公司发展状况，经过评估认为杭州剑智债转股的可能性较大，公司未来向杭州剑智支付利息的可能性较小，因此对于原计提的利息费用 824.27 万元进行调减。

根据上述协议的相关约定，如杭州剑智决定将对公司的债权转为股权，债权转为股权的债权金额为借款本金，杭州剑智不再要求公司支付利息。因此，在债权转股权时，相关借款利息不属于公司的法定义务，公司无需向杭州剑智支付利息，不属于杭州剑智对铭利达的利息豁免。

2、郑素贞、邵雨田借款利息

报告期前，郑素贞、邵雨田分别与公司签署了《借款协议》，协议约定郑素贞、邵雨田同意向公司提供各 1,000.00 万元人民币的借款，借款年利率为 10.00%。2018 年 12 月，公司对于前述借款本金进行了偿还，郑素贞、邵雨田与公司签署了《借款协议补充协议》，补充协议约定郑素贞、邵雨田同意免收取相应 1,000.00 万元借款之利息 13.43 万元和 9.86 万元。上述利息豁免金额合计 23.29 万元计入其他资本公积。

（二）发行人股东豁免利息的背景、原因，是否涉及债务重组的情形

发行人股东郑素贞、邵雨田豁免利息的背景及主要原因为：

1、2017 年至 2018 年，公司业务快速发展，2018 年营业收入较 2017 年增长 27.85%，公司经营规模不断扩大。

2、2018 年，铭利达业务快速扩张，国内知名投资机构深创投、红土投资等通过增资扩股方式，成为铭利达的股东。

3、股东郑素贞、邵雨田长期从事投资，投资经验丰富，向发行人提供借款的主要目的为投资，而非获取借款利息。因此，基于对铭利达未来发展的信心，与公司充分沟通后，签订《借款协议补充协议》，同意免收取相应 1,000.00 万元借款之利息 13.43 万元和 9.86 万元。

公司的上述事项于 2018 年发生，适用《企业会计准则第 12 号——债务重

组》（财会〔2006〕3号），根据第三条规定：

“债务重组的方式主要包括：（1）以资产清偿债务；（2）将债务转为资本；（3）修改其他债务条件，如减少债务本金、减少债务利息等，不包括上述（1）和（2）两种方式；（4）以上三种方式的组合等。”

因此，股东郑素贞、邵雨田豁免利息事项属于债务重组。结合《关于印发企业会计准则解释第5号的通知》（财会[2012]19号）相关规定，“企业接受代为偿债、债务豁免或捐赠，按照企业会计准则规定符合确认条件的，通常应当确认为当期收益；但是，企业接受非控股股东（或非控股股东的子公司）直接或间接代为偿债、债务豁免或捐赠，经济实质表明属于非控股股东对企业的资本性投入，应当将相关利得计入所有者权益（资本公积）。

企业发生破产重整，其非控股股东因执行人民法院批准的破产重整计划，通过让渡所持有的该企业部分股份向企业债权人偿债的，企业应将非控股股东所让渡股份按照其在让渡之日的公允价值计入所有者权益（资本公积），减少所豁免债务的账面价值，并将让渡股份公允价值与被豁免的债务账面价值之间的差额计入当期损益。控股股东按照破产重整计划让渡了所持有的部分该企业股权向企业债权人偿债的，该企业也按此原则处理。”

综上，公司上述股东豁免利息情形属于债务重组，相关豁免利息计入资本公积处理。

四、核查意见

（一）核查过程

1、核查发行人报告期内固定资产清单，查询主要进口设备供应商的基本信息，查阅相关设备、供应商所在国家的贸易政策及合作情况，访谈发行人总经理、设备管理中心负责人，了解相关进口设备是否存在较高的断供风险；

2、查阅发行人主要客户、主要供应商披露的定期报告、招股说明书、官方网站信息，或企查查等网站信息，了解发行人主要客户、供应商的产销情况、复工情况，查询各地卫健委、丁香园等媒体平台的公示信息，了解发行人主要客户、供应商生产经营所在地新冠肺炎疫情情况；

3、通过公开信息、Wind 咨询、行业主管部门网站等查询 2020 年度发行人相关产业政策及发展规划、行业研究报告等，了解光伏、安防、汽车、消费电子等领域发展情况及未来发展趋势；

4、访谈发行人市场营销中心负责人及相关业务人员表，核查发行人未结订单明细，了解 2020 年前后在手订单情况、订单履行情况、产品交付情况，并与发行人销售明细、销售出库记录进行比对，了解其是否存在订单延迟、取消的情况；

5、访谈发行人总经理、市场营销中心负责人、财务负责人等管理人员，查询了发行人 2020 年内部通知、经营计划等，了解 2020 年收入保持增长的原因及新冠肺炎疫情对发行人生产经营的影响情况；

6、核查发行人与郑素贞、邵雨田签署的《借款协议》及《借款协议补充协议》，访谈发行人实际控制人，了解前述股东豁免利息的背景和原因；核查企业会计准则相关规定，分析确定相关事项是否属于债务重组，复核发行人的相关会计处理。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与主要进口设备的供应商作情况良好，不存在因贸易摩擦导致核心生产设备断供的风险；发行人进口设备且存在替代供应商，中美贸易摩擦对发行人出口收入影响较小，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”补充披露相关风险提示；

2、截至本回复出具之日，发行人及重要子公司、主要客户及供应商所在地区疫情稳定，疫情期间发行人在手订单充裕，较 2019 年同期保持较快增长。因疫情关系导致物流等原因延迟发货的订单对发行人影响较小，2020 年度发行人不存在因疫情导致客户取消执行订单的情形；新冠肺炎疫情未对发行人 2021 年第一季度生产经营产生重大不利影响；

3、发行人股东豁免利息主要为基于铭利达发展前景的信心，免除相关利息涉及债务重组的情形，发行人相关会计处理符合会计准则规定。

17.关于合同

申报文件显示：

（1）发行人的客户集中度较高，前五大客户包括捷普、SolarEdge、伟创力、海康威视、Venture。除海康威视外，申报文件中未包括与前述主要客户的销售合同情况。

（2）发行人与比亚迪约定的合同显示，发行人模具需要通过其工装样件和生产件批准程序认证后，才视为验收合格，同时约定了工装模具的价格。

（3）发行人与阳光电源签订的合同显示，阳关电源对发行人产品进行实验且费用由发行人承担。

（4）发行人与北京新能源汽车股份有限公司和华域汽车车身零件（上海）有限公司签订的零部件采购三方协议显示，发行人系作为二级供应商向华域汽车车身零件（上海）有限公司供货，华域汽车在收到北京新能源汽车股份有限公司的结算价款后，向发行人支付二级零件的货款。发行人向华域汽车车身零件（上海）有限公司供应的零部件的价格、条件均按照北汽新能源与华域汽车的约定履行。

（5）发行人与北汽新能源签订的零部件开发合同显示，北汽新能源采用分阶段付款的方式向发行人支付模具费用，并最终在北汽新能源完成安装 SOP 调试验收后，甲方付清全部款项。

（6）发行人与欧力士融资租赁（中国）有限公司签订了融资租赁合同。

请发行人：

（1）补充提供发行人与捷普、solaredge、伟创力和 Venture 的销售合同，如上述合同构成重大合同，请在招股说明书中重大合同部分予以补充披露。

（2）披露与比亚迪合作的模具中未通过验收的模具的数量、金额和比例，对于该部分未通过验证的模具的会计处理；对阳关电源试验费用的会计处理方式，是否存在将其计入研发费用的情形；发行人与华域汽车之间是否存在零部件年降条款，如是，请进一步披露具体内容；对于北汽新能源模具开发合同的会计核算过程，是否在招股说明书中将其作为一项单独业务进行披露，相关信息披露

是否准确。

（3）说明对融资租赁的会计核算过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充提供发行人与捷普、Solaredge、伟创力和 Venture 的销售合同，如上述合同构成重大合同，请在招股说明书中重大合同部分予以补充披露。

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）销售合同”之“1、发行人与捷普、Solaredge、伟创力和 Venture 的销售合同情况”补充披露：

报告期内，发行人未与主要客户捷普、SolarEdge、伟创力和 Venture 签署销售合同，而是采取订单方式进行业务合作，故招股说明书中重大合同部分无相关客户的销售合同。发行人与前述客户未签订销售合同或长期合作协议的主要原因如下：

（1）发行人产品均为非标准化定制产品，订单式协议更符合产品特性

发行人未与主要客户签署销售合同或长期合作协议主要系发行人对其销售的产品均为定制产品，具有非标准化特性。针对各批次、各型号产品订单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，前述主要客户更愿意选择以订单方式与公司开展合作，而非签署采购合同或长期合作协议。

（2）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

报告期内，发行人未与主要客户签署销售合同或长期合作协议，系根据客户的供应商管理模式确定：销售合同或长期合作协议的主要内容为对买卖双方权利与义务的约定，客户同意发行人进入其供应商名录，发行人在供货时就需要遵守其对供应商的管理约定；另一方面前述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销售合同或长期合作协议，而是以订单的方式建立

业务关系。

发行人的主要客户均为全球性的大型集团公司，均设立有严格的供应商准入制度，发行人进入其供应链体系需经过较严格的审查程序和较长的磨合期，因此发行人在成为其合格供应商后，能够与其形成较为稳定的合作关系。因此，发行人虽未与捷普、SolarEdge、伟创力和 Venture 签署销售合同，但发行人与前述客户的合作时间均在 6 年以上。报告期内，发行人对主要客户的销售规模整体呈上升趋势，以订单的方式建立业务关系不影响发行人与主要客户合作的稳定性及业务的持续性。

截至本回复出具之日，发行人存在与 SolarEdge 签订的符合重大合同标准的订单，上述订单的具体情况已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）销售合同”详细披露。

二、披露与比亚迪合作的模具中未通过验收的模具的数量、金额和比例，对于该部分未通过验证的模具的会计处理；对阳光电源试验费用的会计处理方式，是否存在将其计入研发费用的情形；发行人与华域汽车之间是否存在零部件年降条款，如是，请进一步披露具体内容；对于北汽新能源模具开发合同的会计核算过程，是否在招股说明书中将其作为一项单独业务进行披露，相关信息披露是否准确。

（一）发行人与比亚迪合作的模具中未通过验收的模具的数量、金额和比例，对于该部分未通过验证的模具的会计处理

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）销售合同”之“2、发行人部分重大销售合同相关情况”补充披露：

（1）发行人与比亚迪合作的模具中未通过验收的模具的数量、金额和比例

发行人严格遵守行业质量管理相关规定，根据客户需求对模具进行设计、开发。报告期内，发行人与比亚迪保持了稳定的合作关系，未发生模具验收未通过的情形。

（二）发行人对阳光电源试验费用的会计处理方式，是否存在将其计入研发费用的情形

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）销售合同”之“2、发行人部分重大销售合同的具体情况”补充披露：

（2）发行人对阳光电源试验费用的会计处理方式

2019 年 11 月，发行人与阳光电源股份有限公司签署了供货协议。根据供货协议“第四章、产品方面”之“9、实验管理”约定：“乙方向甲方提供免费实验资源的义务，实验资源包括但不限于设备资源、人力资源…….物料实验费用，需由乙方承担……”。该供货协议是由阳光电源股份有限公司提供的格式合同，前述合同条款不适用双方的合作内容。报告期内，发行人未发生协议中约定的实验情形及对应的试验费用。

（三）发行人与华域汽车之间是否存在零部件年降条款，如是，请进一步披露具体内容

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）销售合同”之“2、发行人部分重大销售合同的具体情况”补充披露：

（3）发行人与华域汽车之间未约定年降条款

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整的惯例。一般情况下，如某车型市场销售情况良好，整车厂商对相关零部件的需求会在量产期内持续且保持相对稳定。对于零部件供应商而言，量产阶段随着生产工艺趋于稳定，生产效率不断提高，零部件的生产会产生一定的规模效应，因此，对于需求量较大的项目，客户通常会在项目合同中约定产品价格“年降”条款。

2020 年 3 月，发行人与华域汽车、北汽新能源签署了《零部件采购三方协议》，相关产品未达到大规模量产阶段。截至本招股说明书签署之日，发行人与华域汽车不存在零部件年降条款。

（四）发行人对于北汽新能源模具开发合同的会计核算过程，是否在招股说明书中将其作为一项单独业务进行披露，相关信息披露是否准确。

以下内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（四）销售合同”之“2、发行人部分重大销售合同的相关情况”补充披露：

（4）北汽新能源模具开发合同的会计核算过程

2019 年 8 月，发行人与北汽新能源签署了《零部件开发合同》，北汽新能源委托发行人进行相关汽车零部件模具产品的开发，合同约定的开发费用付款方式如下：合同签字盖章后，支付合同金额的 30%；乙方提供 OTS 样件，经甲方验收合格后支付合同金额的 30%；在甲方完成安装 SOP 调试验收合格并出具模具验收报告后支付合同金额的 40%。

根据《零部件开发合同》通用条款“3、开发产品验收”规定：“在产品开发验收过程中，如乙方提供的开发产品试验未满足通用条款第 3.2 条的要求，则乙方应承担以后的所有验证费用，如乙方修整次数超过 2 次，则甲方有权解除合同，返还所有已支付的开发费用”。

根据上述开发合同的相关约定，发行人对于北汽新能源模具开发合同的会计核算过程如下：

1）收到客户的模具预付款

借：银行存款

贷：合同负债/应交税费

2）模具完工入库

借：库存商品

贷：应付账款/银行存款

3）领用模具进行样品试制，模具由成品仓内部调拨至车间仓，财务不进行账务处理

4）模具经北汽新能源验收合格，确认模具收入并结转成本

借：应收账款/合同负债

贷：营业收入/应交税费

借：营业成本

贷：库存商品

根据发行人与北汽新能源签署的模具开发合同，发行人在客户对模具最终验收确认，模具的控制权已实现转移，完成了合同约定的履约义务时确认收入，

该收入确认方式与发行人一次性销售模具收入确认方式相同。因此，发行人在招股说明书中未将其作为一项单独业务进行披露具有合理性，相关信息披露准确。2020 年 12 月，发行人为北汽新能源开发的模具已通过客户验收确认，该部分模具已于 2020 年 12 月一次性确认销售收入。

三、说明对融资租赁的会计核算过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期内，发行人融资租赁方式为通过售后回租将资产抵押后融资（售后回租）。发行人的售后回租业务，实质上为将设备抵押后融资，不属于销售该融资租赁的固定资产。在售后回租业务发生时，发行人继续确认被转让固定资产，相应的资产状态由自有资产变为融资租赁资产。

发行人对融资租赁的会计核算过程如下：

1、发行人与融资租赁公司签订售后回租协议后，将实际收到的款项计入银行存款/应收票据，根据融资租赁付款额与实际收到款项的差额计入未确认融资费用，并按照融资租赁付款额与实际收到的款项确认内含报酬率。具体会计分录如下：

借：银行存款/应收票据

　　未确认融资费用

　　贷：长期应付款

2、发行人于各期支付租金时，支付的租金冲减长期应付款，按照各月末摊余成本与内含报酬率计算本期未确认融资费用的摊销金额。具体会计分录如下：

借：长期应付款

　　贷：银行存款

借：财务费用

　　贷：未确认融资费用

根据中国证监会会计部主办的《会计监管工作通讯》2015 年第一期关于“售

后租回交易是否可以按照抵押借款进行会计处理”问题的回复：“生产型企业将主要生产资料固定资产以高于账面价值的公允价值出售，同时签订融资租赁协议将该固定资产租回，并约定未来以 1 元将资产购回。与按抵押借款进行会计处理相比，按售后租回处理资产和负债会同时增加（即确认为递延收益的公允价值和账面价值的差额）。在上述固定资产出售及租赁交易相互关联、且基本能确定将在租赁期满回购的情况下，如果把这一系列交易作为一个整体更能反映其总体经济影响，那么可以作为一项交易按照抵押借款进行会计处理。”

报告期内，发行人将售后回租融资作为抵押担保借款列报长期应付款，各期支付租金作为还本付息，并按照实际利率以摊余成本对长期应付款进行后续处理。

综上，发行人对融资租赁的会计核算过程符合《企业会计准则》的相关规定。

四、核查意见

（一）核查过程

1、查阅了发行人与主要客户签订的框架合作协议或客户下发的产品订单，了解主要客户合同协议、订单的主要约定内容；

2、访谈发行人市场营销中心负责人，走访或视频访谈发行人报告期内主要客户，了解发行人与主要客户的合作历史、获取方式、销售模式、定价机制、客户的供应商考核标准等；

3、查阅发行人与比亚迪的合同，核查发行人报告期内模具订单台账，访谈发行人市场营销中心相关业务人员，了解发行人与比亚迪模具开发情况，核查发行人与比亚迪报告期内的对账单信息；

4、访谈发行人市场营销中心相关业务人员及阳光电源具体业务负责人，了解发行人与阳光电源合同签署背景、业务合作内容，核查报告期内发行人对阳光电源的销售订单、对账单等原始凭证；

5、查阅发行人与华域汽车前述的相关协议，核查相关销售订单，访谈发行人市场营销中心相关业务人员及华域汽车具体业务负责人，了解双方是否就年降条款进行约定，核查发行人报告期内销售明细，复核报告期内相关产品的价格变

动情况；

6、查阅发行人与北汽新能源签署的相关协议，核查协议中风险与报酬转移等约定条款及发行人相关业务的会计凭证、原始单据，复核会计处理方式的合理性；

7、查阅报告期内发行人融资租赁合同，核查合同约定条款，复核融资租赁会计处理的准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内主要客户均为各自领域内的知名企业，发行人与主要客户合作时间较长且合作关系稳定，与部分客户未签署框架协议符合发行人所处行业特点和客户的业务模式，具有合理性，不会对于发行人业务的稳定性产生不利影响；

2、报告期内，发行人与比亚迪合作的模具不存在未通过验收的情形；发行人与阳光电源签署的协议中约定的试验费条款为客户的格式条款，报告期内发行人与阳关电源未发生试验费；发行人与华域汽车目前处于合作初期，双方目前尚未对年降条款进行约定；北汽新能源模具开发合同约定的控制权转移时点与发行人一次性销售模具方式相同，未将北汽新能源模具开发合同作为一项单独业务进行披露具有合理性，相关信息披露准确；

3、发行人对于融资租赁的核算过程与会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

18.关于收入增长及业务发展

根据申报文件：

（1）报告期各期发行人营业收入分别为 73,620.12 万元、93,857.80 万元、135,347.55 万元和 66,187.64 万元。报告期内，发行人产品谱系从以精密压铸结构件为主逐步发展为以压铸、注塑以及型材冲压技术为基础的多材质、多成型方式的精密结构件供应体系，“一站式”供应能力的增强带动收入规模增长。精密压铸结构件主要应用于光伏、安防、汽车、消费电子等领域。精密注塑结构件多应用于光伏、安防等领域。型材冲压结构件主要应用于光伏、消费电子等领域。

（2）2017 年度发行人开始全面进入汽车结构件行业，2018 年度公司电子烟加热器结构件等消费电子结构件出货量快速增长。

（3）发行人在下游客户预研新型产品阶段就已加入，同步对其新产品进行结构件的定制化设计以及配套开发。

（4）报告期内，发行人模具收入分别为 2,554.14 万元、4,026.87 万元、3,129.55 万元和 685.79 万元。

（5）报告期各期，发行人其他收入金额为 66.85 万元、354.41 万元、745.75 万元和 230.93 万元。

请发行人：

（1）披露报告期各期发行人在光伏、安防、汽车、消费电子等领域的营业收入情况，对应压铸结构件、注塑结构件、型材冲压件、模具的销售收入情况；结合产品应用领域行业情况、对应客户相应领域业务发展及财务数据情况、发行人供应份额、发行人产品在下游领域重要程度及成本占比等分析并披露不同领域营业收入变化原因，是否与下游行业及客户需求变化一致。

（2）披露各类型主要产品报告期内价格变化情况，结合发行人对主要客户定价机制、调价机制、原材料价格变化水平等分析发行人主要产品价格变化原因，发行人产品是否能够传导原材料价格变化；结合同行业可比公司相关产品价格、市场价格变化趋势，分析并披露公司产品售价与同行业可比公司、市场价格差异原因。

（3）结合“531 新政”等国家政策对行业盈利的影响，国外“双反”调查情况、以及光伏行业成熟度及竞争情况等，进一步披露发行人应用于光伏行业的产品面临的政策环境、竞争特点、发展趋势，相应完善招股说明书中“发行人所处行业的基本情况和竞争状况”，并在风险提示中充分揭示相关风险。

（4）披露“2017 年度公司开始全面进入汽车结构件行业”的原因、具体含义及表现，发行人对应组织架构、资产、人员、技术、客户、供应商变化情况。

（5）披露报告期内发行人与下游客户同步设计、配套开发的产品成果、相关产品销量及销售金额，结合发行人同步设计及开发情况、在下游客户生产过程中具体应用情况等，进一步分析发行人“一站式”供应能力的体现及报告期内变化情况、原因、对收入变化影响情况。

（6）按时间轴补充披露发行人设立以来主营业务、产品或服务的相关情况，以便更加清晰反映发行人各类业务、产品演变过程。

（7）披露模具销售的主要客户情况、报告期内销售金额及变化原因，销售模具与销售其他精密件关系，是否配套销售；2020 年 1-6 月模具销售金额下降较多的原因、模具收入未来是否存在持续下滑风险。

（8）披露发行人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、退换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。

（9）披露报告期内营业收入、净利润各季度对比情况，结合同行业可比公司或下游主要客户各季度收入或销量占比，分析并披露发行人收入季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，以及公司报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征。

（10）披露报告期各期其他收入主要内容，2018 年以来快速增长原因及合理性。

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

【回复】

一、披露报告期各期发行人在光伏、安防、汽车、消费电子等领域的营业收入情况，对应压铸结构件、注塑结构件、型材冲压件、模具的销售收入情况；结合产品应用领域行业情况、对应客户相应领域业务发展及财务数据情况、发行人供应份额、发行人产品在下游领域重要程度及成本占比等分析并披露不同领域营业收入变化原因，是否与下游行业及客户需求变化一致。

（一）报告期各期发行人在光伏、安防、汽车、消费电子等领域的营业收入情况，对应压铸结构件、注塑结构件、型材冲压件、模具的销售收入情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“4、按产品应用领域主营业务收入情况”补充披露：

公司各类结构件产品应用于光伏逆变器、安防监控设备、汽车电机电控装置、电子烟、打印机等各类产品，下游行业涵盖光伏、安防、汽车、消费电子等。报告期内，全球光伏产业、创新型消费电子产业快速发展，安防与新能源汽车行业亦保持稳步增长，下游市场需求的增长有效带动公司各类结构件产品销售规模增加。

报告期内，发行人主营业务收入按产品应用领域构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
光伏	92,204.61	61.12%	73,772.62	54.51%	47,549.04	50.66%
安防	32,700.69	21.68%	34,375.96	25.40%	27,508.72	29.31%
汽车	9,921.01	6.58%	10,300.15	7.61%	10,211.39	10.88%
消费电子	15,229.75	10.10%	16,217.10	11.98%	7,412.15	7.90%
其他	791.45	0.52%	681.73	0.50%	1,176.50	1.25%
合计	150,847.50	100.00%	135,347.55	100.00%	93,857.80	100.00%

由上表可见，报告期内，发行人在光伏、安防、汽车、消费电子四大领域的

产品销售收入合计占当期主营业务收入的比例分别为98.75%、99.50%和99.48%，是发行人主营业务收入的主要组成部分。

（1）光伏领域

报告期内，发行人光伏领域相关产品按工艺类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密压铸结构件	8,666.06	9.40%	8,351.68	11.32%	7,241.68	15.23%
精密注塑结构件	48,238.75	52.32%	39,844.33	54.01%	20,172.55	42.42%
型材冲压结构件	34,552.75	37.47%	24,263.23	32.89%	18,527.14	38.96%
精密模具	747.05	0.81%	1,313.38	1.78%	1,607.67	3.38%
合计	92,204.61	100.00%	73,772.62	100.00%	47,549.04	100.00%

（2）安防领域

报告期内，发行人安防领域相关产品按工艺类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密压铸结构件	27,369.18	83.70%	28,746.83	83.62%	22,917.41	83.31%
精密注塑结构件	3,813.72	11.66%	4,357.89	12.68%	2,807.91	10.21%
型材冲压结构件	598.06	1.83%	495.03	1.44%	274.86	1.00%
精密模具	919.72	2.81%	776.21	2.26%	1,508.54	5.48%
合计	32,700.69	100.00%	34,375.96	100.00%	27,508.72	100.00%

（3）汽车领域

报告期内，发行人汽车领域相关产品按工艺类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密压铸结构件	5,156.02	51.97%	9,049.87	87.86%	9,703.56	95.03%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密注塑结构件	416.79	4.20%	405.26	3.93%	204.62	2.00%
型材冲压结构件	696.22	7.02%	367.55	3.57%	128.69	1.26%
精密模具	3,651.98	36.81%	477.47	4.64%	174.52	1.71%
合计	9,921.01	100.00%	10,300.15	100.00%	10,211.39	100.00%

（4）消费电子领域

报告期内，发行人消费电子领域相关产品按工艺类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密压铸结构件	12,480.35	81.95%	15,349.27	94.65%	6,341.41	85.55%
精密注塑结构件	24.59	0.16%	-	-	100.50	1.36%
型材冲压结构件	2,340.22	15.37%	343.97	2.12%	458.89	6.19%
精密模具	384.59	2.53%	523.85	3.23%	511.35	6.90%
合计	15,229.75	100.00%	16,217.10	100.00%	7,412.15	100.00%

（二）结合产品应用领域行业情况、对应客户相应领域业务发展及财务数据情况、发行人供应份额、发行人产品在下游领域重要程度及成本占比等分析并披露不同领域营业收入变化原因，是否与下游行业及客户需求变化一致

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、不同应用领域营业收入变化分析”补充披露：

（1）光伏领域

报告期内，发行人向光伏领域相关客户的销售金额分别为 47,549.04 万元、73,772.62 万元和 92,204.61 万元，报告期内保持较快增长。

1）光伏领域行业情况

光伏是全球能源科技和产业的重要发展方向，在全球各国共同推动下，光伏产业化水平不断提高，产业规模持续扩大，过去十年全球光伏市场年复合增长率

超过40%。

在全球光伏产业大发展的推动下，光伏逆变器市场近年来也保持了较快的发展态势。根据国际知名的电力与可再生能源研究机构Wood Mackenzie数据，2015年以来全球光伏逆变器出货量快速上涨，出货量从2015年的59.7GW上升到2019年的126.74GW，年复合增长率达到20.71%。

2）光伏领域主要客户情况

报告期内，发行人前五大客户中，捷普向发行人采购的光伏类产品主要用于组装SolarEdge的太阳能逆变器产品，其对应的终端客户为SolarEdge，同时发行人亦直接向SolarEdge销售光伏类产品。SolarEdge为发行人光伏领域的主要客户。

报告期内，发行人为SolarEdge配套精密结构件产品及模具的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
直接销售收入	24,470.83	14,460.93	8,726.55
向组装厂销售收入	46,127.85	39,761.88	29,232.76
合计	70,598.68	54,222.81	37,959.31
光伏领域销售收入	92,204.61	73,772.62	47,549.04
占比	76.57%	73.50%	79.83%

由上表可见，报告期内，发行人为SolarEdge配套精密结构件产品的销售收入占发行人当期光伏领域销售收入的比例在70%以上。

①SolarEdge业务发展情况

SolarEdge为纳斯达克交易所上市公司（股票代码：SEDG），致力于提供端对端分布式太阳能及光伏监控解决方案。近年来，SolarEdge业务保持快速发展，根据Wood Mackenzie统计数据，按照出货量计算，SolarEdge在2019年度全球分布式光伏逆变器市场占有率为4%，排名第七；按照出货金额计算，市场占有率为16%，排名第一。报告期内，SolarEdge自身业绩增长使得其采购需求显著增加。

②SolarEdge 财务数据情况

报告期内，SolarEdge 的主要财务数据如下：

单位：千美元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
总资产	2,437,109	1,494,624	964,472
营业收入	1,459,271	1,425,660	937,237
净利润	140,322	144,957	128,046

注：上表中财务数据来源于 SolarEdge 披露的定期财务报告。

报告期内，SolarEdge 营业收入分别为 9.37 亿美元、14.26 亿美元和 14.59 亿美元，净利润分别为 1.28 亿美元、1.44 亿美元和 1.40 亿美元,SolarEdge 经营情况良好，经营规模整体保持增长。

3）发行人产品应用情况

报告期内，发行人最终向 SolarEdge 销售的产品主要为应用于太阳能光伏逆变器的外壳结构件、散热箱体结构件、电线组件等。根据锦浪科技（300763）、固德威（688390）等 SolarEdge 同行业上市公司披露的招股说明书，结构件占其光伏逆变器产品原材料采购成本的比例约在 20%至 30%，产品在下游领域的重要程度及成本占比较高。报告期内，发行人光伏领域产品占客户供应份额的具体情况已申请豁免披露。

综上，发行人最终向 SolarEdge 销售的产品作为光伏逆变器的主要部件之一，对于其重要程度及成本占比较高。报告期内，全球光伏产业快速发展，SolarEdge 经营业绩亦整体保持增长，发行人向 SolarEdge 销售的产品在同类产品的供应份额较高，是发行人光伏领域产品收入保持较快增长的主要原因，与下游行业及主要客户的需求变化一致。

（2）安防领域

报告期内,发行人向安防领域相关客户的销售金额分别为 27,508.72 万元、34,375.96 万元和 32,700.69 万元，2019 年度同比增幅较大，2020 年度略有下降。

1）安防领域行业情况

全球范围内，安防设备市场总体保持稳定发展态势。据 IHS Markit 数据显示，2019 年全球专业视频监控市场规模达 199 亿美元，同比增长 9.34%，2014 年至 2019 年复合增长率达到 6.58%。根据 IHS Markit 数据，2018 年中国专业视频监控设备市场已经占据全球 45%的市场份额。根据 2020 年 a&s 发布的《a&s 全球安防 50 强》，海康威视连续九年蝉联视频监控行业全球第一。

2）安防领域主要客户情况

报告期内，发行人前五大客户中，海康威视为发行人安防领域的主要客户。发行人为海康威视配套精密结构件产品及模具的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接销售收入	26,628.81	27,522.89	22,416.21
向组装厂销售收入	-	-	-
合计	26,628.81	27,522.89	22,416.21
安防领域销售收入	32,700.69	34,375.96	27,508.72
占比	81.43%	80.06%	81.49%

由上表可见，报告期内，发行人为海康威视配套精密结构件产品的销售收入占发行人当期安防领域销售收入的比例在 80%以上。

①海康威视业务发展情况

海康威视为深交所上市公司（股票代码：002415），已逐步发展成为涵盖整个视频监控行业安全和可视化管理需求的全系列产品和解决方案提供商。根据海康威视 2019 年年度报告和 2020 年年度报告，中美贸易冲突、行业需求不足、新冠肺炎疫情等因素对于海康威视的业绩表现带来了一定影响。海康威视审慎灵活应对这一系列影响，持续推进公司的稳健经营，保持了经营业绩的同比增长。

②海康威视财务数据情况

报告期内，海康威视的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/	2019.12.31/	2018.12.31/

	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总资产	8,870,168.24	7,535,800.02	6,349,150.87
营业收入	6,350,345.09	5,765,811.01	4,983,713.25
净利润	1,367,831.95	1,246,518.43	1,138,046.46

注：上表中财务数据来源于海康威视披露的定期财务报告。

报告期内，海康威视营业收入分别为 498.37 亿元、576.58 亿元和 635.03 亿元，净利润分别为 113.80 亿元、124.65 亿元和 136.78 亿元，均保持稳定增长。

3）发行人产品应用情况

报告期内，发行人向海康威视销售的产品主要为应用于安防摄像机的壳体结构件和支架等，安防摄像机在视频监控产业链中属于前端产品，占安防厂商视频监控业务收入的比例及重要程度较高，但相对于光学镜头、传感器芯片、处理器芯片等，结构件产品对于安防摄像机的重要程度及成本占比相对较低。报告期内，发行人安防领域产品占客户供应份额的具体情况已申请豁免披露。

综上，发行人最终向海康威视销售的产品为安防摄像头的重要部件之一。报告期内，安防设备市场总体保持稳定发展态势，主要客户海康威视经营情况良好，发行人向其销售的产品在同类产品的供应份额整体保持稳定，是发行人安防领域产品收入整体保持稳定的主要原因，与下游行业及主要客户的需求变化一致。

（3）汽车领域

报告期内，发行人向汽车领域相关客户的销售金额分别为 10,211.39 万元、10,300.15 万元和 9,921.01 万元，销售规模相对较小。

1）汽车领域行业情况

近年来，受全球经济复苏及新能源汽车发展等的因素影响，汽车工业保持平稳发展。2013 年至 2019 年，全球新能源汽车销量从 20 万辆增长至 221 万辆，2013 年至 2019 年复合增长率达到 49.24%。在汽车轻量化、小型化、智能化和电动化趋势的推动下，汽车行业有望实现全面的传统替代，为国内汽车整车和零部件出口提供相对稳定的市场需求。

2）汽车领域主要客户情况

汽车领域产品具有开发周期长、验收标准高等特点。发行人进入汽车领域较晚，尚未形成较大规模的主要客户进入前五大客户。报告期内，比亚迪和 Grammer 为发行人汽车领域的主要客户。发行人为比亚迪和 Grammer 配套精密结构件产品及模具的销售情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
比亚迪	直接销售收入	3,086.22	5,243.66	4,348.47
	向组装厂销售收入	-	-	-
	小计	3,086.22	5,243.66	4,348.47
Grammer	直接销售收入	406.24	1,237.69	1,989.84
	向组装厂销售收入	-	-	-
	小计	406.24	1,237.69	1,989.84
合计		3,492.46	6,481.35	6,338.31
汽车领域销售收入		9,921.01	10,300.15	10,211.39
占比		35.20%	62.92%	62.07%

由上表可见，2018 年度和 2019 年度，发行人为比亚迪和 Grammer 配套精密结构件产品的销售收入占发行人当期汽车领域销售收入的比例在 60%以上；2020 年度，发行人向北汽新能源销售模具实现收入 3,460.00 万元，且发行人向比亚迪和 Grammer 的销售金额均同比减少，使得发行人对上述客户的销售占比有所下降。

①比亚迪

A、比亚迪业务发展情况

比亚迪为深交所上市公司（股票代码：002594），主要从事包含传统燃油汽车及新能源汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务。自 2003 年进军汽车业务以来，凭借领先的技术、成本优势及具备国际标准的卓越品质，比亚迪迅速成长为中国自主品牌汽车领军厂商，在新能源汽车领域拥有雄厚的技术积累、领先的市场份额。

B、比亚迪财务数据情况

报告期内，比亚迪的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
总资产	20,101,732.10	19,564,159.30	19,457,107.70
营业收入	15,659,769.10	12,773,852.30	13,005,470.70
净利润	601,396.30	211,885.70	355,619.30

注：上表中财务数据来源于比亚迪披露的定期财务报告。

由上表可见，报告期内，比亚迪营业收入整体保持稳定，2019 年度净利润有所下降，主要系新能源汽车销量受补贴退坡及部分地区提前切换国六标准影响所致；2020 年度，比亚迪收入和净利润均同比增长，其中汽车、汽车相关产品及其他产品业务的收入同比增长 32.76%，但由于产品结构变化，2020 年度新能源汽车销售量较 2019 年度下降了 12.52%。

②Grammer

A、Grammer 业务发展情况

Grammer 为全球知名的工程车座椅龙头及乘用车头枕扶手供应商，主要生产车座椅扶手、座椅头枕、中控系统以及商用车的座椅系统，是全球汽车内饰领域的龙头企业，主要客户包括大众、戴姆勒、宝马、菲亚特克莱斯勒、通用等。2019 年，上交所主板上市公司继峰股份（股票代码：603997）对于 Grammer 进行了收购，本次收购完成后，Grammer 成为继峰股份之控股子公司。

B、Grammer 财务数据情况

报告期内，Grammer 的主要财务数据如下：

单位：千欧元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
总资产	1,376,424	1,474,449	1,441,417
营业收入	1,710,714	2,038,507	1,861,292
净利润	-64,708	43,478	23,212

注：上表中财务数据来源于 Grammer 披露的定期财务报告。

由上表可见，2018 年度至 2019 年度，Grammer 经营情况良好，2020 年度，

经营业绩有较大幅度下降。根据继峰股份披露的《关于披露控股子公司格拉默公告的提示性公告》，主要原因为：由于新冠肺炎疫情，客户订单明显减少，以及许多 OEM 厂商在全球范围内的停产，Grammer 在部分地区业务活动受到了影响。新冠肺炎疫情的影响加剧了本来已经疲软的全球汽车市场，导致了 Grammer 商用车领域的产品需求同比大幅减少。

3）发行人产品应用情况

报告期内，发行人向比亚迪销售的产品主要应用于新能源汽车的三电系统，向 Grammer 销售的产品主要应用于传统汽车的座椅、扶手、中控系统等。其中，三电系统作为新能源汽车的核心系统，其结构件产品的重要程度及成本占比均相对较高。报告期内，发行人汽车领域产品占客户供应份额的具体情况已申请豁免披露。

综上，因进入汽车行业时间较晚，报告期内发行人最终向汽车领域客户销售的产品尚未形成规模。2020 年度，全球汽车行业受到宏观经济下滑、政策变化、新冠肺炎疫情等因素影响，整体呈现下降趋势；受到汽车行业主要客户产品结构变化、采购需求减少、产品更新换代等影响，发行汽车领域销售收入规模下降，与下游行业及主要客户的需求变化整体保持一致。

（4）消费电子领域

报告期内，发行人向消费电子领域相关客户的销售金额分别为 7,412.15 万元、16,217.10 万元和 15,229.75 万元，2019 年度同比增幅较大，2020 年度略有下降。

1）消费电子领域行业情况

随着技术与消费升级推动消费电子产品向多样化发展，以智能手表、蓝牙耳机以及智能音箱为代表的创新型消费电子产品已经成为现代人生活的重要组成部分。据 Research and Markets 预测，全球电子烟市场规模在 2025 年有望达到 614 亿美元，2016 年至 2025 年复合增长率为 18.99%，增速较快。

2）消费电子领域主要客户情况

报告期内，发行人前五大客户中，Venture 和伟创力向发行人采购的消费类

电子产品主要为 PMI 加工其电子烟加热装置结构件产品，PMI 为发行人消费电子领域的主要终端客户。发行人为 PMI 配套精密结构件产品及模具的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接销售收入	-	-	-
向组装厂销售收入	11,140.36	13,439.74	3,819.92
合计	11,140.36	13,439.74	3,819.92
消费电子领域销售收入	15,229.75	16,217.10	7,412.15
占比	73.15%	82.87%	51.54%

由上表可见，报告期内，发行人为 PMI 配套精密结构件产品的销售收入占发行人当期消费电子领域销售收入的比例在 50%以上。

①PMI 业务发展情况

PMI 为目前全球第一大烟草制造商，拥有五个主要经营子公司及其在世界各地的一百多家各种类型公司，业务遍及世界 180 多个国家和地区。下属有香烟品牌万宝路、电子烟品牌 IQOS 等。

②PMI 财务数据情况

报告期内，PMI 的主要财务数据如下：

单位：百万美元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
总资产	44,815	42,875	39,801
营业收入	28,694	29,805	29,625
净利润	8,592	7,728	8,286

注：上表中财务数据来源于 PMI 披露的定期财务报告。

报告期内，PMI 营业收入分别为 296.25 亿美元、298.05 亿美元和 286.94 亿美元，净利润分别为 82.86 亿美元、77.28 亿美元和 85.92 亿美元，经营规模较大且整体保持稳定。

3）发行人产品应用情况

报告期内，发行人为 PMI 配套的产品主要为应用于 IQOS 电子烟的加热装置金属结构支架，IQOS 电子烟产品的结构件包括金属结构支架、散热装置、点烟装置等，金属结构支架作为加热装置结构件的主要组成部分，重要程度及占结构件成本的比例较高。报告期内，发行人消费电子领域产品占客户供应份额的具体情况已申请豁免披露。

综上，发行人最终向 PMI 销售的产品作为 IQOS 电子烟产品的重要部件之一，对于其重要程度较高。报告期内，发行人消费电子领域主要客户占其同类产品份额的具体情况已申请豁免披露。

二、披露各类型主要产品报告期内价格变化情况，结合发行人对主要客户定价机制、调价机制、原材料价格变化水平等分析发行人主要产品价格变化原因，发行人产品是否能够传导原材料价格变化；结合同行业可比公司相关产品价格、市场价格变化趋势，分析并披露公司产品售价与同行业可比公司、市场价格差异原因。

（一）各类型主要产品报告期内价格变化情况，结合发行人对主要客户定价机制、调价机制、原材料价格变化水平等分析发行人主要产品价格变化原因，发行人产品是否能够传导原材料价格变化

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“7、报告期内各类型主要产品销售价格变化情况分析”补充披露：

报告期内，发行人主要产品均销售单价如下：

单位：元/件、套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动	单价	变动	单价
精密压铸结构件	13.30	-12.38%	15.18	-0.33%	15.23
精密注塑结构件	3.48	20.42%	2.89	5.86%	2.73
型材冲压结构件	3.33	66.50%	2.00	-13.04%	2.30

（1）精密压铸结构件

发行人精密压铸结构件的主要原材料为铝锭。报告期内，发行人精密压铸结构件的平均单位价格与铝锭采购价格的变动情况如下：

单位：元/单位

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
精密压铸结构件平均销售单价	13.30	-12.38%	15.18	-0.33%	15.23
铝锭平均采购单价	12.30	0.49%	12.24	-5.63%	12.97

注：精密压铸结构件平均销售单价的单位为“元/件、套”，铝锭平均采购单价的单位为“元/千克”。

由上表可见，2018 年度和 2019 年度，发行人精密压铸结构件的平均销售单价与铝锭平均采购单价变动趋势一致，因各期产品规格构成不同，变动幅度有所差异。2020 年度，精密压铸结构件的平均销售单价与铝锭平均采购单价变动趋势存在差异，主要原因为：1）发行人精密压铸结构件中，汽车及消费电子结构件的主要类型产品于 2020 年度进入销售后期，而新产品尚未形成规模，使得前述产品的平均单价有所下降；2）自 2020 年四季度开始，铝锭的市场价格有较大幅度的增长，使得全年铝锭平均采购单价略有上升，而发行人与客户协商产品价格调整存在滞后性，主要产品调价多在 2021 年度开始执行，使得产品平均销售单价与铝锭平均采购单价的变动趋势存在一定差异。

（2）精密注塑结构件

发行人精密注塑结构件中，塑胶结构件的主要原材料为塑胶粒，电线组件的主要原材料为电缆及连接器。

1）塑胶结构件

报告期内，发行人塑胶结构件的平均单位价格与塑胶粒采购价格的变动情况如下：

单位：元/单位

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
塑胶结构件平均销售单价	2.41	1.69%	2.37	6.76%	2.22
塑胶粒平均采购单价	27.60	-3.93%	28.73	-6.51%	30.73

注：塑胶结构件平均销售单价的单位为“元/件、套”，塑胶粒平均采购单价的单位为“元/千克”，下同。

由上表可见，报告期内，发行人塑胶结构件的平均单位价格与塑胶粒采购价格变动趋势存在一定差异，主要系塑胶结构件的产品结构变动所致。报告期内，发行人注塑结构件产品主要为光伏逆变器外壳配件和安防摄像头配件，前述产品销售金额占各期注塑结构件（不含电线组件）销售金额销售比例分别为 99.79%、99.83%和 99.77%。报告期内，发行人塑胶类光伏逆变器外壳配件和安防摄像头配件的平均单价情况如下：

单位：元/单位

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
光伏逆变器外壳配件	3.03	-0.33%	3.04	7.04%	2.84
安防摄像头配件	0.97	10.23%	0.88	-11.11%	0.99
塑胶粒平均采购单价	27.60	-3.93%	28.73	-6.51%	30.73

2019 年度，发行人光伏逆变器外壳配件的单价与塑胶粒价格变动趋势有所差异，主要系该年度发行人为终端客户 Enphase 配套的塑胶光伏逆变器外壳配件销售增长所致，具体情况如下：

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量（万件）	占比	平均单价（元/件）	销售数量（万件）	占比	平均单价（元/件）
Enphase 外壳配件	3,192.33	32.37%	3.89	906.13	17.38%	3.93
其他外壳配件	6,670.64	67.63%	2.64	4,306.92	82.62%	2.62
合计	9,862.98	100.00%	-	5,213.06	100.00%	-

由上表可见，2019 年度发行人为终端客户 Enphase 配套的塑胶光伏逆变器外壳配件销售规模增幅较大。该类产品主要应用于家用微型光伏逆变器设备，具有规格体积小、品质控制严格、材料工艺要求高等特点，因此相关结构件具有相对较高的单价，使得整体平均单价有所上升。

2020 年度，发行人塑胶安防摄像头配件的单价与塑胶粒价格变动趋势存在一定差异，主要系产品结构变动所致。2020 年度，根据客户要求，发行人向客户销售的塑胶安防摄像头配件中，增加点胶等工序的组装件占比上升，具体情况

如下：

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售数量（万件）	占比	平均单价（元/件）	销售数量（万件）	占比	平均单价（元/件）
组装结构件	251.93	6.59%	2.58	172.36	3.94%	2.51
其他结构件	3,569.47	93.41%	0.86	4,200.92	96.06%	0.82
合计	3,821.41	100.00%	-	4,373.28	100.00%	-

由上表可见，增加点胶工序的组装结构件的平均单价高于其他同类结构件较多，2020 年度，组装结构件销量占比上升，使得整体平均单价上升。

2）电线组件

报告期内，发行人电线组件的平均单位价格与电缆及连接器采购价格的变动情况如下：

单位：元/单位

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
电线组件 平均销售单价	9.71	8.37%	8.96	-0.78%	9.03
电缆平均采购单价	2.13	-8.58%	2.33	-2.10%	2.38
连接器平均采购单价	2.13	-7.39%	2.30	7.48%	2.14

注：电线组件平均销售单价的单位为“元/套”，电缆平均采购单价的单位为“元/米”，连接器平均采购单价的单位为“元/个”。

发行人电线组件产品主要原材料包括电缆及连接器，其中电缆占电线组件产品成本比例较高，是影响电线组件成本的主要原材料。由上表可见，2019 年度，发行人电线组件平均销售单价与电缆平均采购单价变动趋势一致；2020 年度，发行人电线组件平均销售单价与原材料单价变动趋势存在差异，主要系产品结构变化所致。

2019 年度和 2020 年度，根据客户需求变化，以长线材为主的输出端组件占比较高，其中 2020 年度电线组件基本以长线材组件为主。报告期内，发行人电线组件分规格销售数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度

	销售数量（万套）	占比	平均单价（元/套）	销售数量（万套）	占比	平均单价（元/套）
长线材组件	1,965.22	88.98%	10.70	948.22	78.07%	10.79
短线材组件	243.31	11.02%	1.71	266.33	21.93%	2.42
合计	2,208.52	100.00%	-	1,214.55	100.00%	-

由上表可见，2020 年度发行人销售的电线组件基本以长线材组件为主。因长线材组件单套所需电缆较多，售价高于短线材组件，使得电线组件整体平均单价上升。

（3）型材冲压结构件

发行人型材冲压结构件的主要原材料为铝挤压材。报告期内，发行人型材冲压结构件的平均单位价格与铝挤压材采购价格的变动情况如下：

单位：元/单位

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
型材冲压结构件平均销售单价	3.33	66.50%	2.00	-13.04%	2.30
铝挤压材平均采购单价	16.89	0.54%	16.80	0.18%	16.77

注：型材冲压结构件平均销售单价的单位为“元/件、套”，铝挤压材平均采购单价的单位为“元/千克”，下同。

由上表可见，报告期内，发行人型材冲压结构件平均销售单价变动情况与铝挤压材平均采购单价的变动趋势存在较大差异，主要原因为型材冲压结构件的规格较多，不同规格型号产品的差异较大，因此产品结构变化对于平均单价的影响较大。发行人型材冲压结构件平均单价变动原因的分析参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）主营业务分产品毛利率情况”之“3）型材冲压结构件毛利率分析”。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（五）主要经营模式”之“4、销售模式”补充披露：

（1）发行人产品的定价机制

发行人主要产品采取成本加成的定价模式，根据产品原材料成本、工序成本、管理运营成本、包装运输成本等，加上合理利润向客户进行报价，经双方协商一致后，客户按照确定的价格下达订单。报告期内，发行人主要客户多采取订单方式对于各批次、各型号产品的价格、数量等内容进行约定。因此，相对于通过签署长期协议约定销售价格的模式，发行人产品对于原材料价格变化具有一定的传导机制。

（2）发行人对主要客户的调价机制

根据发行人与客户的业务模式，在销售价格确定后，如发生原材料市场价格、结算汇率等出现大幅波动，发行人与部分客户会对于价格进行重新协商。报告期内，发行人与主要客户的调价机制情况如下：

序号	公司名称	调价机制
1	SolarEdge	原材料市场价格或结算汇率上下波动 3%以上时，与客户重新协商调整销售单价或补差价。
2	捷普	调价机制参照 SolarEdge 执行，对于捷普在中国大陆的主体： （1）2018 年度，发行人在与 SolarEdge 约定的美元销售价格基础上，以过去 3 个月的平均汇率作为下季度的固定汇率，每个季度调人民币结算单价； （2）2019 年度至 2020 年度，在原季度固定汇率的基础之上，根据实际收货当天的汇率结算，如果汇率上下波动 1.5%以上，差额部分按照多退少补原则结算。
3	伟创力	无单独调价机制，以发行人与终端客户约定的调价机制为准。主要终端客户 Enphase、PMI、Axis 与发行人无明确约定的调价机制，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。
4	海康威视	（1）对于压铸或型材结构件，针对铝锭等原材料，海康威视每季度根据上海有色金属网站提供的价格发出原材料核价基准价格，如原材料一周内平均价格较基准价格变动超过±10%，与客户重新协商调整销售单价； （2）对于塑胶结构件，针对海康威视指定采购的原材料，如海康威视与指定供应商确定的原材料基准价发生波动，则与客户重新协商调整销售单价；针对非海康威视指定采购的原材料，一般不因其采购价格的波动调整销售单价。
5	Venture	无单独调价机制，以发行人与终端客户约定的调价机制为准。主要终端客户 PMI、Honeywell 与发行人无明确约定的调价机制，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。

由上表可见，发行人与 SolarEdge、捷普、海康威视等主要客户存在调价机制，能够一定程度上传导原材料价格的变化。同时，发行人主要产品生产所使用的原材料主要为铝锭、塑胶粒等基础原材料，市场供应充足，具有较为透明的市

场价格且随市场供需波动，发行人除根据生产计划随行就市进行原材料采购外，亦根据备货需求、订单预计情况等制定合理的采购策略、选择合适的采购时点，避免原材料采购价格大幅波动。

（二）结合同行业可比公司相关产品价格、市场价格变化趋势，分析并披露公司产品售价与同行业可比公司、市场价格差异原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“8、产品售价与可比公司及产品市场价格对比分析”补充披露：

发行人及同行业可比公司的主要产品均为高度定制化产品，根据终端产品的需求，不同结构件产品在外形、结构、材料、工艺、精度等方面均有所不同，因此精密结构件产品无参考性较强的市场价格进行比较。通常情况下，结构件产品的体积重量越大、结构越复杂、精度要求越高、技术工艺越新颖，其价格相应越高。

报告期内，发行人与同行业可比公司相关产品平均销售单价情况如下：

（1）精密压铸结构件

单位：元/件、套

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	汽车件	43.94	40.41	36.79
	非汽车件	109.87	107.64	99.97
宜安科技	轻合金精密压铸件	15.48	13.02	13.04
发行人	精密压铸结构件	13.30	15.18	15.23

由上表可见，发行人与同行业可比公司文灿股份压铸类产品的价格存在较大差异：文灿股份的主要产品为中高档汽车发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构件及其他汽车零部件，因前述汽车结构件产品体积、重量等均较大，因此文灿股份主要产品单价整体较高，发行人与文灿股份相关产品价格差异具有合理性。

宜安科技主要产品为新能源汽车零部件、消费电子结构件、有机硅胶、工业配件等；发行人主要产品为光伏逆变器外壳及配件、安防摄像头外壳及配件、消

费电子结构件等，部分产品具有一定可比性。2020 年度，发行人精密压铸结构件中的安防结构件、汽车结构件和消费电子结构件的平均售价有所下降，且精密压铸结构件产品的价格调整存在一定滞后性，使得该年度平均单价有所下降，与宜安科技轻合金精密压铸件产品变动趋势存在一定差异。

（2）精密注塑结构件

单位：元/只、件、套

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
天龙股份	汽车类塑料件	2.55	2.49	2.45
	电工电器类塑料件	0.97	0.75	0.83
	消费电子类塑料件	-	-	0.91
发行人	塑胶结构件	2.41	2.37	2.22
	电线组件	9.71	8.96	9.03

由上表可见，发行人精密注塑结构件平均单价整体高于同行业可比公司塑胶类产品，主要系产品中电线组件的平均单价较高所致。除电线组件外，发行人的塑胶结构件产品主要应用于光伏逆变器外壳和安防摄像头外壳，其平均单价与变动趋势与天龙股份的汽车类塑料件接近，不存在重大差异。

（3）型材冲压结构件

单位：元/kg、件

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锐新科技	电力电子散热器	-	33.80	33.98
	汽车轻量化部件	-	27.67	27.70
	自动化设备与医疗设备精密部件	-	33.77	25.63
瑞玛工业	精密金属零部件	0.45	0.51	0.45
发行人	型材冲压结构件	3.33	2.00	2.30

注：上表中，锐新科技相关产品单价的单位为元/kg，瑞玛工业与发行人相关产品单价的单位为元/件；锐新科技未披露 2020 年度各产品类型销售数量。

锐新科技主要产品系将铝棒、铝合金型材采取挤压成型及深加工工艺生产制造，披露的产成品单价以重量计量，与发行人产品单价不具有可比性。发行人型材冲压结构件平均单价整体高于瑞玛工业精密金属零部件，主要原因为瑞玛

工业金属零部件以移动通信零部件、汽车零配件及紧固件为主，单个产品规格较小，单位价格相对较低。发行人型材冲压结构件平均单价高于瑞玛工业精密金属零部件具有合理性。

三、结合“531 新政”等国家政策对行业盈利的影响，国外“双反”调查情况、以及光伏行业成熟度及竞争情况等，进一步披露发行人应用于光伏行业的产品面临的政策环境、竞争特点、发展趋势，相应完善招股说明书中“发行人所处行业的基本情况和竞争状况”，并在风险提示中充分揭示相关风险。

（一）结合“531 新政”等国家政策对行业盈利的影响，国外“双反”调查情况、以及光伏行业成熟度及竞争情况等，进一步披露发行人应用于光伏行业的产品面临的政策环境、竞争特点、发展趋势

1、“531 新政”等国家政策对光伏行业影响

随着光伏行业技术水平不断提升，光伏发电的商业化条件不断成熟，我国近年来不断推出政策促进光伏行业向市场化发展。2018 年 5 月 31 日，《关于 2018 年光伏发电有关事项的通知》（简称“531 新政”）正式出台，明确提出提高光伏行业发展质量、加快补贴退坡，下调光伏补贴的装机规模和电价标准。

自“531 新政”以来，国家又多次推出不同政策调整电价及光伏行业补贴，但整体来看，历次调整都是综合考虑光伏行业发展情况、投资成本以及项目收益后做出的。长期来看，这些政策推动了国内光伏产业降本增效，倒逼行业实现“平价上网”，利于光伏行业的健康、可持续发展。一方面，大量仅能依靠政府补贴获得生存空间的落后产能被加速淘汰，优质企业脱颖而出，市场集中度逐渐提升。另一方面，光伏发电的度电成本持续下降，根据中国电子学会数据，2019 年我国平均度电成本已降至 0.389 元/kWh，部分地区已与燃煤基准电价接近甚至低于燃煤基准电价，市场驱动因素已成为推动光伏行业发展的主要力量。

2、国外“双反”调查情况对光伏行业影响

光伏发电是目前最具潜力的可再生能源之一，世界各国均将光伏行业作为一项战略新兴产业进行重点扶持。出于保护本国光伏产业的目的，多国对我国光伏电池和组件发起反倾销、反补贴的“双反调查”。

时间	国家	事件	措施类型
2018 年 7 月	印度	2018 年 7 月 30 日，印度商务部公告启动防卫性关税，对太阳能电池（无论是否封装成模块）课征第一年 25%的保护关税	防卫性关税
2018 年 1 月	美国	2018 年 1 月，美国总统批准 ITC 对全球光伏产品采取保障措施的建议，对全球进口的光伏电池和组件征收 201 特别关税，全球主要光伏产品生产国产品被施加 30%的高额税收，为期四年，每年下浮 5%。	201 法案
2017 年 12 月	印度	2017 年 12 月 19 日，印度财政部发布公告，决定依据印度光伏生产商协会的申请对进入印度的太阳能光伏产品（包括晶体硅电池及组件和薄膜电池及组件）发起保障措施调查。	保障措施调查
2017 年 04 月	土耳其	2017 年 4 月 1 日，土耳其经济部对华光伏组件反倾销案做出终裁决定，决定自即日起对中国产品征收为期 5 年的反倾销税。	反倾销
2014 年 12 月	美国	2014 年 12 月 17 日，美国商务部宣布对中国光伏产品第二次“双反”调查终裁，对使用非中国大陆生产的电池、在中国大陆组装的组件产品征收介于 26.71%至 165.04%的反倾销保证金；以及 27.64%至 49.79%的反补贴保证金。对使用中国台湾地区生产的光伏电池、在非中国大陆地区组装的组件产品征收 11.45%至 27.55%的反倾销保证金。	反倾销、反补贴
2012 年 10 月	美国	2012 年 11 月 8 日，美国对华光伏产品“双反”终裁落地，美方将针对原产于中国的光伏产品征收介于 18.32%至 249.96%的反倾销保证金，以及介于 14.78%至 15.97%的反补贴保证金。	反倾销、反补贴
2012 年 9 月、11 月	欧盟	2013 年 6 月 4 日，欧盟正式宣布对中国光伏组件、关键零部件如硅片等光伏产品征收 11.8%的临时反倾销税，此后税率将升至 47.6%。	反倾销、反补贴

2012 年，欧盟及美国对我国光伏行业发起“双反”调查之初，对我国光伏电池及组件出口企业冲击较大，但在我国政府的补贴政策支持下，我国光伏行业经过市场的整合和调整重新恢复了较快增长。国外“双反”措施所适用产品多为光伏电池、光伏组件，光伏逆变器及其零部件受影响相对较少。

光伏逆变器及其零部件主要受中美贸易摩擦影响，2018 年 7 月，美国在 301 关税政策中指出将对光伏逆变器征收 10%的关税；2019 年 5 月，该税率提升至 25%，进一步降低了我国光伏逆变器在美国的市场竞争力。根据智新咨询统计，受关税政策的干扰影响，我国出口至美国的逆变器出货量占比由 2017 年的 23.35%下滑至 2019 年的 13.31%，减少 10.04 个百分点。

综上，伴随着国际形势日益复杂，国家间的贸易纠纷越来越多，光伏电池、组件、逆变器产品出口厂商的发展受“双反”调查等贸易摩擦影响，不确定性有所增加。

3、光伏行业成熟度及竞争情况

全球市场中，光伏逆变器行业集中度不断提升。根据 Wood Mackenzie 数

据，2013 年，全球光伏逆变器行业前十名市场占有率为 55%，主要原因系部分传统厂商退出光伏逆变器市场，新进入企业大批涌现，技术不断进步，行业更新换代，竞争激烈程度加剧。随着光伏产业市场化程度逐步加深，行业加速洗牌，集中度不断提升，2016 年，行业前十名市场占有率提升至 78%；此后，行业集中度均维持高位，2017-2019 年，行业前十名市场占有率分别达到 77%、75%、76%。

在国内市场，光伏逆变器行业也处于行业结构调整的关键时期，龙头企业份额不断增长。在光伏平价上网不断推进的进程中，光伏逆变器价格不断下降，成本控制能力不足的企业将逐渐被市场淘汰。同时，光伏逆变器属于发电系统的重要环节，产品品质对于系统的稳定性、发电效率、发电量等方面有着决定性作用，部分企业前期不重视质量的问题随着时间发展逐渐暴露，导致其进一步丧失客户群。

近年来，国内多家较大规模的光伏逆变器生产企业产能利用率长期维持高位，为避免受限于产能瓶颈，头部企业纷纷进行产能扩张。例如，上能电气计划募集资金 1.52 亿元进行智能型逆变器项目建设，达产后光伏逆变器产品产能将增加 3GW；锦浪科技和固德威也计划分别投资 2.24 亿元和 2.10 亿元进行逆变器新生产项目建设。由于海外光伏市场需求持续上涨，逆变器出口市场发展态势良好，部分企业将扩产计划延伸至海外。2018 年，阳光电源和上能电气先后宣布年产 3GW 的印度工厂正式投产，进一步开拓海外市场。预计各家企业扩产计划达成后，行业产能将进一步向龙头集中。

4、光伏行业相关政策、竞争环境对发行人的影响

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（三）行业市场需求状况和趋势”之“1、光伏行业需求状况及发展趋势”中披露如下：

我国自 2018 年以来出台了如“531 新政”等一系列行业政策，倒逼行业实现“平价上网”；同时，多个国家和地区对我国光伏电池、组件等产品发起了“双反”调查，对我国光伏市场造成了一定冲击。但由于公司精密结构件产品不属于光伏电池、组件范畴且报告期各期公司在光伏领域对 SolarEdge、SMA、Tesla 等

境外客户的销售收入占比较高，“531 新政”等国内光伏政策、“双反”调查等环境变化对发行人光伏领域配套精密结构件业务影响相对较小。

此外，随着光伏行业竞争程度提升以及光伏“平价上网”时代来临，光伏逆变器厂商行业集中度不断提升，有利于公司下游客户竞争能力加强以及市场地位提升，从而为发行人光伏类精密结构件业务带来需求增量。

（二）关于风险提示的补充披露

以下内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（六）下游行业波动的风险”中补充披露：

公司客户所处行业主要包括光伏、安防、汽车以及消费电子等，若光伏、安防、汽车以及消费电子等公司下游行业相关产业政策发生变化或出现其他外生冲击等情况，公司主要客户未来可能会减少对公司的采购，若公司未能及时增加其他客户，将对公司的生产经营及盈利能力产生不利影响。

以光伏行业为例，我国自 2018 年以来出台了如“531 新政”等一系列行业政策，倒逼行业实现“平价上网”；同时，多个国家和地区对我国光伏电池、组件等产品发起了“双反”调查，对我国光伏市场造成了一定冲击。尽管公司在光伏领域对境外客户的销售收入占比较高，相关政策环境变化对发行人光伏领域配套精密结构件业务影响相对较小，但随着公司未来境内光伏领域客户收入增长以及若出现其他对发行人现有客户具有不利影响的光伏领域政策，将对发行人在光伏领域的精密结构件配套业务产生一定影响。

四、披露“2017 年度公司开始全面进入汽车结构件行业”的原因、具体含义及表现，发行人对应组织架构、资产、人员、技术、客户、供应商变化情况

（一）发行人全面进入汽车结构件行业的原因

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（四）发行人步入汽车领域配套结构件业务的相关情况”之“1、发行人全面进入汽车类结构件配套领域的原因及背景”补充披露：

（1）符合国家政策支持方向

自 2012 年以来，国家先后出台了《节能与新能源汽车产业发展规划》、《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《汽车产业中长期发展规划》等产业政策，明确指出新能源汽车作为我国汽车工业转型的主要战略方向。

（2）传统产业格局变化提供了良好机遇

汽车行业是精密结构件应用最广泛的领域之一，相较于其他领域结构件产品，汽车精密结构件拥有更大的市场容量和较高的产品附加值。近年来，新能源汽车的快速发展、结构件应用领域的拓宽使得汽车行业的传统产业格局发生了变化，为具备生产规模和技术实力的专业精密结构件制造商进入汽车工业产业链提供了良好的机遇。

（3）公司具备一定的竞争优势

公司深耕精密结构件制造行业十余年，具有丰富的模具及铝合金精密结构件的研发、设计以及制造经验，形成了一系列模具开发、压铸成型、表面处理、加工检测等技术，能够较好的运用于汽车结构件产品的生产制造。因此，发行人对于汽车类结构件具有一定的技术研发优势。

由于汽车相关产品开发周期较长、生产设备要求较高，因此初期资金投入规模较大，企业短期内难以取得经济效益。生产制造企业如没有较强的资金实力和技术储备，很难进入汽车相关领域。经过多年的发展和积累，公司已拥有一定的生产规模和资金积累，具备了前期资产投入和规模化生产能力。

4）有助于提升业务的稳定性

一般情况下，汽车整车厂和一、二级供应商需经过较长时间合作，才能形成较为稳定的供应链体系。新的供应商若要进入整个生产体系，多数需要经过从二级供应商、一级供应商和整车厂的认证和测试，流程较为复杂，认证周期较长。因此，汽车行业新供应商进入壁垒较高，但进入后相应将获得更稳定的业务合作关系。因此，面对汽车领域的需求特点，进入汽车供应链体系有助于提高公司整体业务的稳定性。

综上，进入汽车类结构件配套领域是公司基于国家政策、行业发展趋势、公司战略方向及自身技术优势，综合评估后做出的战略决策，有助于提升公司整体业务的稳定性，符合公司长期可持续发展的要求。

（二）发行人全面进入汽车结构件行业的具体含义及表现

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（四）发行人步入汽车领域配套结构件业务的相关情况”之“2、发行人全面进入汽车类结构件配套领域的具体表现”补充披露：

2017 年度，发行人开始全面进入汽车结构件行业，其具体含义及表现主要有以下两个方面：

（1）公司具备了量产汽车精密结构件的生产条件

汽车结构件具有单件产品体积大、加工精度要求高、工艺流程复杂等特点，因此对于生产场地和生产设备均具有较高的要求。2017 年度，发行人用于汽车结构件业务的江苏生产基地 A 车间建设完工，并于该车间配备了布勒冷室压铸机、宇部冷室卧式压铸机等大型压铸设备，使得发行人具备了量产大型汽车精密结构件的生产条件。

（2）发行人汽车行业主要客户进入批量交付阶段

2017 年度，发行人为汽车行业主要客户比亚迪生产的汽车电机、电控系统压铸结构件通过其样品验收进入批量交付阶段。2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人向比亚迪销售汽车结构件产品实现销售收入金额分别为 4,348.47 万元、5,243.66 万元和 3,086.22 万元。此外，随着汽车结构件生产能力的完善，发行人开始加强汽车行业其他客户的开拓。

（三）发行人全面进入汽车结构件行业后的变化

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（四）发行人步入汽车领域配套结构件业务的相关情况”之“3、发行人进入汽车类结构件配套领域后的变化”补充披露：

2017 年度之前，发行人已为 Grammer、欣锐科技、蓝海华腾等汽车行业客户

生产汽车内饰、三电系统等结构件产品，并积极调研新能源汽车结构设计与整车组装方面的技术发展趋势与方向，制定了中长期的发展战略规划，提前进行技术预研与技术储备。同时，通过商务拜访、客户介绍等方式，发行人与比亚迪、北汽新能源、吉利等汽车领域知名企业建立了业务联系。因此，发行人在下游市场客户需求、产品设计开发、生产场地及设备需求等方面积累了一定的经验，为后续全面进入汽车结构件行业进行了前期准备。2017 年度，发行人开始全面进入汽车类结构件配套领域，在组织架构、资产、人员、技术、客户及供应商等方面的变化情况如下：

组织架构方面，发行人于 2016 年 11 月设立江苏铭利达，作为汽车结构件产品的主要生产基地。2017 年之前，发行人未针对汽车结构件产品成立专门的项目团队，汽车行业客户及结构件产品均由公司及子公司广东铭利达相关部门统一管理；2017 年度，发行人由市场、生产、技术、品质等各部门人员成立了汽车结构件项目团队，负责汽车结构件产品的客户开拓、生产技术研究及产品交付等工作。

资产配置方面，发行人规划江苏生产基地 A 车间用于汽车结构件的生产制造，并配备了布勒冷室压铸机、宇部冷室卧式压铸机、热处理炉等大型设备。江苏铭利达 A 车间于 2017 年度建设完工，主要设备于 2017 年度和 2018 年度完成安装调试，对应 2017 年末和 2018 年末分别新增房屋建筑物及机器设备 7,709.71 万元和 6,591.49 万元。

人员配置方面，发行人自 2016 年末开始重点招聘机械类、模具类、车辆工程类专业的应届毕业生；自 2017 年度开始，聘请了在汽车行业具有较为丰富经验的技术人员负责产品开发、生产组织、市场开拓等工作，同时为汽车结构件项目配备了在压铸结构件领域经验丰富的研发、生产及市场开拓人员。

技术开发方面，公司于 2017 年度开始大力加强汽车结构件相关技术产品研发。报告期内，公司汽车类相关研发项目数量超过 34 项，占比较高；新取得专用于汽车结构件产品的专利 34 项，占所取得专利总数量的 27.20%。

客户及供应商方面，自 2017 年度开始，公司进一步加强汽车行业客户的开拓。2017 年度以来，发行人新增主要汽车行业客户包括比亚迪、宁德时代、麦

格米特等，发行人汽车领域客户不断丰富。同时，因汽车结构件对于力学性能具有更高要求，发行人需使用铝含量更高或添加特定金属材料的铝锭进行生产，2017 年度以来，发行人前述型号铝锭采购有所增加。

综上，发行人结合国家产业政策及自身发展需要，自 2017 年度全面进入汽车类结构件配套领域，并在生产能力、人员技术储备、客户开发等方面进行了较为充分的布局，汽车领域客户不断丰富。

五、披露报告期内发行人与下游客户同步设计、配套开发的产品成果、相关产品销量及销售金额，结合发行人同步设计及开发情况、在下游客户生产过程中具体应用情况等，进一步分析发行人“一站式”供应能力的体现及报告期内变化情况、原因、对收入变化影响情况

根据公司研发人员介入的阶段不同，公司的新产品开发方式可以分为自主研发、同步合作研发以及按图纸开发新产品，具体情况参见本回复问题 11 之“二、（一）区分自主研发和与客户合作研发，分别说明各期的产品数量和占比情况，自主研发产品中被客户采纳的产品占比情况”。

（一）披露报告期内发行人与下游客户同步研发的产品成果、相关产品销量及销售金额

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、按产品类别列示主营业务收入分析”之“（1）精密结构件”之“3）研发能力及智能化水平提升”补充披露：

报告期内，发行人与下游客户同步研发的产品成果为各类结构件产品，上述成果相关产品的销售情况如下：

期间	产品类别	销售数量（万件、套）	销售金额（万元）	销售金额占比
2020 年度	精密压铸结构件	3,945.92	36,619.97	24.15%
	精密注塑结构件	8,894.55	25,489.84	16.81%
	型材冲压结构件	5,057.81	26,091.81	17.21%

期间	产品类别	销售数量（万件、套）	销售金额（万元）	销售金额占比
	合计	17,898.28	88,201.62	58.16%
2019 年度	精密压铸结构件	2,993.81	40,223.05	29.56%
	精密注塑结构件	8,466.61	25,292.86	18.58%
	型材冲压结构件	1,902.15	12,920.54	9.49%
	合计	13,362.58	78,436.45	57.63%
2018 年度	精密压铸结构件	1,479.86	20,736.08	22.01%
	精密注塑结构件	4,120.09	11,046.87	11.73%
	型材冲压结构件	321.23	3,679.64	3.91%
	合计	5,921.18	35,462.59	37.64%

报告期内，随着结构件生产工艺经验的累积和对于客户需求把握能力的加强，发行人与下游客户同步设计、配套开发的产品销售占比呈上升趋势，同步对客户新产品进行结构件的定制化设计以及配套开发的能力不断提高。

（二）结合发行人同步设计及开发情况、在下游客户生产过程中具体应用情况等，进一步分析发行人“一站式”供应能力的体现及报告期内变化情况、原因、对收入变化影响情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）设立以来公司主营业务演变情况”之“5、发行人“一站式”供应能力的体现”补充披露：

（1）全流程“一站式”配套服务供应能力

发行人精密结构件产品开发的一般流程覆盖面广，一般包括概念设计、产品设计、设计验证、设计优化、设计冻结、小批量试产、大批量生产等关键环节。发行人深耕精密结构件制造行业十余年，目前能够根据客户提出的产品概念为其提供从概念设计至大批量生产的全流程“一站式”配套服务：

在概念设计或产品设计阶段，发行人市场销售人员、研发人员、产品工程师及生产人员可根据客户提出的概念进行设计，提出研发设计方案并进行可行性研究、材料与工艺选择推介，或根据客户对于结构件产品在强度、密封性、表面光洁度、可焊接性、可加工性等方面的技术参数要求，通过设计计算、模流分析、

材料及结构力学分析等方式，结合公司自身生产工艺，提出设计方案；

在设计验证及优化阶段，发行人可根据设计方案试制满足核心技术要求的产品原型件，并进行力学性能测试、气密性测试、关键位置组装检测等一系列验证工作，并确认产品设计及可制造性，对于设计及生产流程不断优化。同时，发行人一方面协助客户完善产品规格、技术要求、包装要求等产品标准资料，另一方面确认工艺流程、工艺参数、过程质量控制方法等内部设计及生产事宜；

在试产及量产阶段，发行人按照定型后的设计，生产能够长期使用、满足全工艺要求的硬模，并使用硬模进行小批量试产。试产阶段，发行人对首批试产产品进行跟踪，协助客户解决产品可能出现的问题，在试产结果获得客户确认转入大批量生产后，针对产品寿命周期情况、产品返修、客诉情况进行及时的跟踪处理。

（2）多品类“一站式”产品供应能力

报告期内，发行人产品谱系从以精密压铸结构件为主逐步发展为以压铸、注塑以及型材冲压技术为基础的多材质、多成型方式的精密结构件供应体系。从发行人产品在下游客户生产过程中具体应用情况来看，发行人产品在光伏领域和安防领域客户最终产品中的应用范围较广：

在光伏领域，光伏逆变器生产所需的主要材料包括结构件、电子元器件、辅助材料等。其中，结构件主要为塑胶件、压铸件、散热器、散热片等。发行人已具备光伏逆变器多品类结构件及配套连接器组件的生产与供应能力。在安防领域，发行人可向下游客户提供球形、半球形、筒形、海螺形、枪形等多规格安防摄像头结构件以及支架、屏幕外框等配套产品。发行人所提供的结构件及配套产品能够基本覆盖下游光伏及安防领域客户主要产品的结构件采购需求。

（3）“一站式”供应能力报告期内变化情况、原因、对收入变化影响情况

1）与客户同步研发设计比例变化情况

随着对于精密结构件生产工艺经验的累积和对于客户需求把握能力的加强，发行人与下游客户同步研发设计的产品不断增加。报告期内，发行人与客户同步研发设计的新产品在报告期内销售情况良好，对于收入增长的贡献率逐步提升。

2）销售产品品类变化情况

在产品工艺方面，发行人及时把握行业需求及产业动向，提前布局塑胶类产品的产能，多材料、多工艺供应能力不断增强。2019 年度和 2020 年度，发行人精密注塑结构件对于当期营业收入同比增长的贡献率分别为 51.27%和 50.48%，是发行人收入保持较快增长的原因之一。

在产品功能方面，发行人根据主要客户终端产品的构成及采购需求，在传统的结构件外壳产品基础上，不断增强其他组件、零配件的供应能力，简化客户的采购流程，增强客户粘性。在光伏领域，除光伏逆变器外壳结构件之外，发行人还向客户销售包括电线组件、散热器、散热片等光伏逆变器配件。2019 年度和 2020 年度，前述光伏逆变器配件产品对于当期营业收入同比增长的贡献率分别为 25.14%和 136.99%。

综上所述，发行人“一站式”供应能力不断增强，报告期内收入保持较快增长。

六、按时间轴补充披露发行人设立以来主营业务、产品或服务的相关情况，以便更加清晰反映发行人各类业务、产品演变过程。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）设立以来公司主营业务演变情况”中补充披露：

公司专业从事精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售，报告期内，公司主营业务未发生重大变化。



1、2004 年至 2008 年，发展初期，积累经验

2004 年，公司成立之初主要从事金属制品加工业务，初步掌握了金属材料加工及金属制品制造技术，为公司后续发展积累生产与经营经验。

2、2008 年至 2014 年，以压铸业务为基础，沉淀产品开发能力

经过多年的积累与发展，2008 年，公司结合市场发展和自身技术，选择在铝合金压铸领域进行深耕。在此期间，公司先后开发了光伏、安防等领域精密压铸结构件产品，成功进入了 SolarEdge、阳光电源、Axis、大华股份等知名厂商的供应链体系。公司在精密压铸结构件的研发和生产过程中，加深了对精密压铸、机械加工、表面处理等方面的理解和掌握，产品生产能力及新品开发能力也不断成熟。

3、2014 年至 2017 年，进入塑胶领域，积极扩展产品下游应用行业

2014 年，SolarEdge、SunEdison、Ingeteam 等客户为使其部分产品在成本优化的基础上，达到结构轻便、组装便捷的目的，将部分金属配套外壳转变为塑胶外壳。此外，公司新增客户 Enphase、Grammer 等对精密塑胶产品亦存在一定需求，公司开始兼顾发展精密注塑结构件业务。

此外，在新能源汽车蓬勃发展以及轻量化趋势的背景下，2017 年起公司逐步对汽车领域配套结构件的基础技术研发投入，在汽车结构件领域陆续突破了高致密、高精度、高强度的铝合金压铸和大型高强度高延伸率的车身结构件压铸等技术难点，成功为比亚迪、吉利等提供三电系统和车身精密压铸结构件。

4、2017 年至今，投入型材冲压产品生产线，提供全品类结构件定制服务

2017 年起，公司投入型材冲压生产线，引入具备自动定位型材切割设备、高速线性伺服冲压设备，改进革新冲压模双面无毛刺加工、无痕直角折弯、金属表面超硬化处理等多项工艺技术，为海康威视、Honeywell、SolarEdge 等终端客户配套提供精密结构件。公司秉持“全品类、多谱系、定制化”的业务发展方向，以产品研发、模具设计和工艺设计与创新为核心，以精密压铸、精密注塑、型材加工和五金冲压技术为基础，现已成为“一站式”多类型精密结构件配套服务商。

七、披露模具销售的主要客户情况、报告期内销售金额及变化原因，销售模具与销售其他精密件关系，是否配套销售；2020 年 1-6 月模具销售金额下降较多的原因、模具收入未来是否存在持续下滑风险。

（一）模具销售的主要客户情况、报告期内销售金额及变化原因

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（五）模具销售情况”之“1、模具销售的主要客户情况、报告期内销售金额及变化原因”补充披露：

报告期内，发行人模具销售的前五大客户情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	模具收入金额	占模具收入比例
2020 年度	北汽新能源	3,460.00	60.25%
	SolarEdge	634.78	11.05%
	海康威视	484.96	8.44%
	华为	332.25	5.79%
	Airspan	151.86	2.64%
	合计	5,063.85	88.18%
2019 年度	SolarEdge	1,172.57	37.47%
	伟创力	322.59	10.31%
	海康威视	313.57	10.02%
	Axis	284.11	9.08%

	麦格米特	131.03	4.19%
	合计	2,223.87	71.06%
2018 年度	SolarEdge	880.62	21.87%
	海康威视	741.06	18.40%
	Axis	375.02	9.31%
	Enphase	360.04	8.94%
	Venture	339.02	8.42%
	合计	2,695.76	66.94%

报告期内，发行人模具销售的主要客户与发行人主要客户整体保持一致。报告期各期的模具销售前五大客户中：

（1）SolarEdge、海康威视、Venture、伟创力均为发行人报告期内的主要客户，Enphase 和 Axis 为发行人主要客户伟创力的终端客户，发行人对于前述客户模具销售规模与产品销售规模相符。2018 年度至 2019 年度，受当期客户新产品开发数量变动影响，发行人对上述客户的模具销售金额有所波动；2020 年度，主要受到新冠肺炎疫情的影响，客户产品开发进度有所放缓，导致对部分客户的模具销售金额有所下降；

（2）华为和 Airspan 分别为发行人 2019 年度和 2020 年度的新增客户，2020 年度，发行人为前述客户新开发相关结构件产品，使得对前述客户的模具销售金额较大；

（3）麦格米特和北汽新能源为发行人汽车行业客户，2019 年度和 2020 年度，发行人为前述客户配套生产的汽车结构件产品及模具分别完成验收，使得上述期间模具销售金额较大。

综上，报告期内发行人模具销售的主要客户整体保持稳定，与发行人主要客户情况和新增客户情况相符，发行人各期的模具销售金额主要受到相关产品开发周期、新品开发数量等因素的影响，变动原因与发行人业务情况相符。

（二）销售模具与销售其他精密件关系，是否配套销售

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（五）模具销售情况”之“2、销售模具与销售其他精密件关

系”补充披露：

模具为精密结构件产品生产的基础工艺装备，发行人销售模具与销售其他精密件产品不属于配套销售，主要原因如下：

（1）模具销售与产品销售在业务上相对独立

发行人结构件主要产品的开发及生产均包括模具开发及销售和产品生产及销售两个环节。

对于产品销售，客户通常在产品原型件试制、模具制造、设计冻结、小批量试产等一系列程序后，与发行人签署产品销售合同或根据其采购需求情况向发行人下达采购订单。相关产品在完成交付验收、报关出口或客户实际领用时确认收入。

对于模具销售，发行人与客户业务启动后，通常便会与客户签署模具开发合同。1）一次性销售模式下，模具销售为一项具有商业实质的独立业务，并不依赖于产品的定制和销售，与相关精密结构件销售属于不同单项履约义务；2）分摊模式下，模具费在约定的期限内平均分摊至约定数量的产品中，若模具费在约定的期限内未分摊完毕的，客户在约定的期限内一次性支付未分摊完毕的模具费用。因此，在分摊期间模具收入平均分摊进相关产品价格中，不单独确认收入，模具收入分摊金额与相关产品的销售数量相关，在按约定的产品数量分摊完毕或约定的摊销期限期满后，模具销售与相关精密结构件销售亦不再具备相关性。

因此，发行人的模具销售与产品销售在业务环节、合同签署、收入确认等方面均相对独立，不存在固定的配套关系。

（2）模具销售与产品销售在销售金额上不存在固定配比关系

报告期内，发行人模具销售金额与其他结构件销售金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模具销售金额	5,742.68	3,129.55	4,026.87
结构件销售金额	145,104.83	132,218.00	89,830.92
占比	3.96%	2.37%	4.48%

由上表可见，发行人报告期各期模具销售金额与其他结构件销售金额不存在固定的配比关系，主要原因为：对于模具产品，发行人与客户单独签署模具开发合同，并在模具验收合格后确认模具收入或将模具费分摊至相关产品；对于模具对应生产的结构件产品，在模具验收完成后，客户根据实际需求向发行人下达采购订单。由于客户新产品投入市场最终销售情况存在不确定性，以及下游市场需求存在变化，相同期间不同产品或相同产品在不同期间的客户订单规模均会存在差异。上述差异使得各期发行人模具销售金额与其他精密件销售金额不存在固定的配比关系。

综上，发行人精密模具产品虽用于特定产品的生产，但模具销售与产品销售在业务上相对独立，受客户需求存在变动的影响，各期销售金额不存在固定配比关系，不属于配套销售。

（三）2020 年 1-6 月模具销售金额下降较多的原因、模具收入未来是否存在持续下滑风险

2020 年 1-6 月，发行人模具销售金额为 685.79 万元，为 2019 年度模具销售金额的 21.91%；模具销售金额占主营业务收入的比例为 1.05%，较 2019 年度下降 1.32 个百分点，下降较多。上述变化主要系 2020 年上半年新冠肺炎疫情影响所致，受到新冠肺炎疫情影响，相关客户均有不同程度的停工停产，使得对于发行人部分模具产品的验收流程放缓。

2020 年下半年，随着新冠肺炎疫情逐步得到控制，发行人客户模具陆续交付，销售规模回升。2020 年度，发行人模具销售收入为 5,742.68 万元，同比增长 83.50%，发行人模具业务收入未来不存在持续下滑的风险。

八、披露发行人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、退换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。

（一）发行人报告期各期的退换货情况，包括客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“9、退换货情况”补充披露：

（1）发行人报告期内退换货情况

报告期内，发行人未发生客户退货的情形。在业务合作过程中，如出现产品质量问题，客户均采取品质扣款或换货方式进行处理。报告期内，发行人主要产品换货的具体情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
换货金额（万元）	1,611.05	1,096.97	910.59
主营业务收入（万元）	150,847.50	135,347.55	93,857.80
占比	1.07%	0.81%	0.97%
换货数量（万件、套）	255.57	86.71	82.09
销售数量（万件、套）	30,665.10	32,295.10	20,084.91
占比	0.83%	0.27%	0.41%

报告期内，发行人客户换货金额占当期主营业务收入的比例均在 1%左右，占比较低。发生换货的主要原因系部分产品存在品质瑕疵，根据双方协商进行换货处理。报告期内，发行人产品未发生重大质量问题，亦不存在因产品质量问题导致的重大诉讼和仲裁。

（2）发行人报告期内换货的具体情况

报告期内，发行人发生换货的前五大客户及其换货原因、金额、数量、换货内容等具体情况如下：

期间	序号	公司名称	产品类型	换货数量（万件、套）	换货金额（万元）	换货金额占比	换货原因
2020 年度	1	海康威视	安防摄像头配件	108.64	478.59	29.71%	品质不良
	2	捷普	光伏逆变器配件	104.57	439.64	27.29%	品质不良
	3	伟创力	电子烟加热装置结构件	6.48	238.73	14.82%	品质不良
	4	比亚迪	汽车系统结构件	0.77	133.52	8.29%	品质不良
	5	阳光电源	光伏逆变器配件	0.63	60.58	3.76%	品质不良
	合计			221.09	1,351.06	83.86%	-

期间	序号	公司名称	产品类型	换货数量（万件、套）	换货金额（万元）	换货金额占比	换货原因
2019 年度	1	比亚迪	汽车系统结构件	1.91	291.48	26.57%	品质不良
	2	捷普	光伏逆变器配件	37.05	239.43	21.83%	品质不良
	3	海康威视	安防摄像头配件	16.43	187.67	17.11%	品质不良
	4	华为	安防摄像头配件	4.08	57.55	5.25%	品质不良
	5	吉利	汽车系统结构件	0.22	57.44	5.24%	品质不良
	合计			59.69	833.57	75.99%	-
2018 年度	1	比亚迪	汽车系统结构件	2.16	213.45	23.44%	品质不良
	2	海康威视	安防摄像头配件	16.83	197.23	21.66%	品质不良
	3	捷普	光伏逆变器配件	40.30	193.10	21.21%	品质不良
	4	深圳光峰科技股份有限公司	投影仪配件	10.80	129.95	14.27%	品质不良
	5	欣锐科技	汽车系统结构件	0.35	32.30	3.55%	品质不良
	合计			70.45	766.04	84.13%	-

报告期内，发行人换货的前五大客户主要为各期发行人的前五大客户或汽车、光伏行业客户，换货金额占当期主营业务收入的比例较低。发行人换货的前五大客户及换货内容与发行人产品类型及业务发展情况相符。

（3）退换货条款及会计处理方式

1）退换货条款的约定

发行人与客户约定的退换货典型条款的主要内容如下：

对于境外客户，发行人对客户的销售主要通过客户下达订单的模式进行。通常情况下，客户采购订单不包含退换货相关条款，但发行人及客户遵照行业惯例、历史订单执行情况和沟通协商情况，在产品出现质量问题时，经双方确认后，客户可要求发行人换货或在销售货款中扣减相应比例的金额；

对于境内客户，如产品出现质量问题，供方应当依据协议承担违约责任并赔偿需方损失外，还应承担：根据双方决定维修、替换或退还不合格产品已支付的款项，支付因产品质量问题产生的相关费用、支出、罚款或损失。因发行人主要产品均系基于客户需求生产的定制化产品，在产品出现质量问题时，发行人通常与客户协商采取换货或质量扣款的解决方案，不采取退货方式。

2）换货的会计处理方式

发行人产品换货不涉及收入的会计处理，已确认销售商品收入的售出商品发生换货的，发行人在换货发生时对于换回产品的商品成本进行转回，同时对于换出产品的商品成本进行结转。具体会计分录如下：

借：存货-库存商品（换回产品）

贷：营业成本

借：营业成本

贷：存货-库存商品（换出产品）

报告期内，发行人换货金额占主营业务收入的比例较低，对于发行人经营业绩影响较小。

（二）是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“9、退换货情况”之“（4）报告期内各期末退换货情况”补充披露：

报告期内，发行人不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。报告期各期末，发行人销售收入的确认情况如下：

单位：万元

期间	当期最后一个月收入金额	占当期收入比例	下期第一个月换货金额	占上期最后一个月收入比例
2020 年度	21,619.20	14.26%	50.13	0.23%
2019 年度	15,675.70	11.52%	130.04	0.83%
2018 年度	12,659.76	13.44%	51.54	0.41%

由上表可见，发行人报告期各期最后一个月的收入金额占当期营业收入的比例分别为 13.44%、11.52%和 14.26%，对应次月换货金额分别为 51.54 万元、130.04 万元和 50.13 万元，占上期最后一个月收入的比例分别为 0.41%、0.83%和 0.23%，金额及占比均较小。发行人报告期内不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

九、披露报告期内营业收入、净利润各季度对比情况，结合同行业可比公司或下游主要客户各季度收入或销量占比，分析并披露发行人收入季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，以及公司报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征。

（一）报告期内营业收入、净利润各季度对比情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“6、营业收入的季节性分析”补充披露：

（1）报告期内营业收入、净利润各季度对比情况

报告期内，发行人各季度的营业收入、净利润分布情况如下：

单位：万元

期间	项目	营业收入	占比	净利润	占比
2020 年度	第一季度	30,981.36	20.43%	3,122.08	18.48%
	第二季度	35,437.21	23.37%	4,118.75	24.38%
	第三季度	34,808.92	22.95%	3,304.06	19.56%
	第四季度	50,421.86	33.25%	6,350.93	37.59%
	合计	151,649.35	100.00%	16,895.82	100.00%
2019 年度	第一季度	27,070.12	19.89%	1,974.06	20.89%
	第二季度	29,179.45	21.44%	2,119.08	22.43%
	第三季度	34,436.32	25.30%	2,747.90	29.08%
	第四季度	45,407.41	33.36%	2,608.19	27.60%
	合计	136,093.30	100.00%	9,449.23	100.00%
2018 年度	第一季度	14,855.35	15.77%	990.89	16.10%
	第二季度	17,902.40	19.00%	1,283.07	20.85%
	第三季度	27,489.90	29.18%	1,694.31	27.53%
	第四季度	33,964.55	36.05%	2,185.34	35.51%
	合计	94,212.20	100.00%	6,153.60	100.00%

由上表可见，2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人下半年营业收入和净利润均高于上半年，具有一定的季节性特点，主要原因为：

1）报告期内，因下游市场采购需求扩大，发行人的销售规模保持较快增长。相同年度内，发行人各季度营业收入整体呈环比增长，使得下半年营业收入高于上半年；

2）报告期内，发行人境外销售占比较高，境外客户的采购需求具有一定季节性特征，客户为保障其生产正常进行，通常于圣诞节前及春节前增加向国内供应商的采购量，亦使得下半年营业收入和净利润高于上半年。

（二）结合同行业可比公司或下游主要客户各季度收入或销量占比，分析并披露发行人收入季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，以及公司报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“6、营业收入的季节性分析”补充披露：

（2）同行业可比公司的各季度收入及净利润占比情况

报告期内，发行人同行业可比公司各季度收入占比情况如下：

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第一季度	文灿股份	9.91%	25.07%	21.53%
	锐新科技	17.59%	20.64%	21.81%
	瑞玛工业	17.83%	25.09%	23.46%
	宜安科技	23.97%	26.82%	16.80%
	天龙股份	16.03%	21.96%	22.31%
	平均值	17.07%	23.91%	21.18%
	发行人	20.43%	19.89%	15.77%
第二季度	文灿股份	14.86%	23.02%	25.71%
	锐新科技	27.83%	25.00%	26.48%
	瑞玛工业	24.43%	24.05%	25.17%
	宜安科技	20.31%	24.29%	24.06%
	天龙股份	24.92%	23.90%	26.27%
	平均值	22.47%	24.05%	25.54%

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	发行人	23.37%	21.44%	19.00%
第三季度	文灿股份	31.19%	22.44%	26.43%
	锐新科技	27.25%	27.36%	26.41%
	瑞玛工业	27.59%	23.27%	25.22%
	宜安科技	28.07%	26.16%	29.61%
	天龙股份	27.68%	25.45%	25.16%
	平均值	28.36%	24.93%	26.57%
	发行人	22.95%	25.30%	29.18%
第四季度	文灿股份	44.04%	29.47%	26.32%
	锐新科技	27.33%	27.00%	25.29%
	瑞玛工业	30.15%	27.60%	26.15%
	宜安科技	27.66%	22.74%	29.54%
	天龙股份	31.36%	28.69%	26.26%
	平均值	32.11%	27.10%	26.71%
	发行人	33.25%	33.36%	36.05%

注：

1、上表中同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告或招股说明书；

2、锐新科技招股说明书披露的 2018 年度、2019 年度季度收入占比为主营业务收入占比。

报告期内，发行人同行业可比公司各季度净利润占比情况如下：

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第一季度	文灿股份	12.23%	48.57%	33.35%
	锐新科技	16.30%	20.39%	-
	瑞玛工业	28.00%	24.99%	22.81%
	宜安科技	96.37%	6.29%	5.65%
	天龙股份	16.44%	17.51%	22.43%
	平均值	18.24%	23.55%	21.06%
	发行人	18.48%	20.89%	16.10%
第二季度	文灿股份	28.83%	4.37%	14.63%

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	锐新科技	26.55%	26.21%	-
	瑞玛工业	24.39%	25.29%	27.36%
	宜安科技	-49.25%	21.20%	38.45%
	天龙股份	25.59%	25.34%	29.95%
	平均值	26.34%	20.48%	27.60%
	发行人	24.38%	22.43%	20.85%
第三季度	文灿股份	47.41%	13.63%	35.94%
	锐新科技	27.14%	26.22%	-
	瑞玛工业	28.33%	20.31%	22.99%
	宜安科技	134.01%	23.01%	50.22%
	天龙股份	30.99%	33.83%	29.72%
	平均值	33.47%	23.40%	34.72%
	发行人	19.56%	29.08%	27.53%
第四季度	文灿股份	11.53%	33.43%	16.09%
	锐新科技	30.01%	27.19%	-
	瑞玛工业	19.28%	29.41%	26.84%
	宜安科技	-81.13%	49.50%	5.68%
	天龙股份	26.99%	23.31%	17.90%
	平均值	21.95%	32.57%	16.63%
	发行人	37.59%	27.60%	35.51%

注：

1、上表中同行业可比公司数据为归属于母公司的净利润，数据来源于各公司公开披露的定期报告或招股说明书；

2、锐新科技未公开披露其 2018 年度的季度净利润占比情况；

3、由于受到新冠肺炎疫情的影响，宜安科技 2020 年第二季度和第四季度净利润为负，故上表计算的 2020 年同行业平均值剔除了宜安科技的影响。

由上表可见，报告期内，同行业可比公司的营业收入和净利润具有一定的季节性特征，即一季度营业收入及净利润占比较低，四季度营业收入及净利润占比较高，与发行人不存在重大差异。但发行人各年度季节性变动较同行业可比公司更为明显，主要系发行人境外销售比例较高及各年度销售规模增速较快所致。

2020 年度，发行人第四季度净利润占比较高，主要系该年度 12 月转让南京铭利达 100%股权确认 3,176.16 万元投资收益所致。

（3）下游主要客户各季度收入占比情况

报告期内，发行人下游主要客户各季度收入占比情况如下：

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第一季度	捷普	22.20%	23.08%	23.03%
	SolarEdge	29.55%	19.07%	22.39%
	伟创力	23.50%	24.95%	24.29%
	海康威视	14.85%	17.24%	18.79%
	Venture	22.34%	25.56%	24.57%
	平均值	22.49%	21.98%	22.61%
	发行人	20.43%	19.89%	15.77%
第二季度	捷普	22.96%	23.35%	23.62%
	SolarEdge	22.74%	22.79%	24.23%
	伟创力	22.08%	24.75%	24.24%
	海康威视	23.37%	24.25%	23.10%
	Venture	22.99%	24.87%	27.33%
	平均值	22.83%	24.00%	24.50%
	发行人	23.37%	21.44%	19.00%
第三季度	捷普	26.46%	25.01%	25.08%
	SolarEdge	23.17%	28.79%	25.24%
	伟创力	25.64%	24.40%	25.24%
	海康威视	27.95%	27.60%	25.94%
	Venture	27.16%	23.92%	22.11%
	平均值	26.08%	25.94%	24.72%
	发行人	22.95%	25.30%	29.18%
第四季度	捷普	28.39%	28.56%	28.27%
	SolarEdge	24.54%	29.35%	28.13%
	伟创力	28.79%	25.89%	26.23%

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	海康威视	33.83%	30.90%	32.17%
	Venture	27.51%	25.65%	26.00%
	平均值	28.61%	28.07%	28.16%
	发行人	33.25%	33.36%	36.05%

注：

1、上表中主要客户相关数据来源于各公司公开披露的定期报告；

2、因捷普财务年度的截止日为 8 月 31 日，故上表中其各季度区间分别为上年度 11 月至当年度 2 月、当年度 3-5 月、当年度 6-8 月和当年度 9-11 月。

由上表可见，报告期内，发行人下游主要客户各年度下半年营业收入占比整体高于上半年，发行人收入的季节性特点与下游主要客户整体保持一致。其中，发行人各季度收入占比与捷普、海康威视等主要客户接近，发行人各季度收入情况符合所处的行业特点与业务特征。

十、披露报告期各期其他收入主要内容，2018 年以来快速增长原因及合理性。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“10、其他业务收入情况”补充披露：

报告期内，发行人其他业务收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
废料	626.46	78.13%	463.11	62.10%	305.67	86.25%
原材料	109.39	13.64%	83.57	11.21%	17.36	4.90%
租金及水电费	65.99	8.23%	199.06	26.69%	31.38	8.85%
合计	801.85	100.00%	745.75	100.00%	354.41	100.00%

由上表可见，报告期内发行人其他业务收入主要为废料及原材料销售收入和租金及水电费收入。2018 年度，随着江苏生产基地、四川生产基地逐步投产，

以及产品品类和开发数量的增加，发行人业务规模保持较快增长，使得废料销售金额相应增加，是发行人其他业务收入2018年度以来快速增长的主要原因。2019年度，发行人租金及水电费较高，主要系该年度外协供应商江苏和鼎电子科技有限公司租赁发行人江苏生产基地厂房进行生产并交纳相关费用所致。2020年度，因江苏和鼎电子科技有限公司与江苏凯琳克不再租赁发行人厂房，租金及水电费收入减少较多。报告期内，发行人其他业务收入增长较快具有合理性。

十一、核查意见

（一）核查过程

1、对于上述问题，保荐机构、申报会计师的核查过程如下：

（1）核查发行人报告期各期的销售明细，复核发行人各期各类型产品、各应用领域产品的销售情况；

（2）访谈发行人实际控制人、市场营销中心负责人、主要客户相关业务负责人，查询发行人主要客户或同行业公司的定期报告、招股说明书、研究报告等公开资料，了解发行人产品应用情况、在客户供应链中的地位、与主要客户后续合作计划、合作趋势等；

（3）查询发行人报告期内主要客户的定期报告、招股说明书、官方网站、工商信息等公开信息，了解其基本情况、经营数据、业务信息、发展状况等；

（4）查阅《关于2018年光伏发电有关事项的通知》（即“531新政”）等相关光伏产业政策文件，了解美国、欧盟等国家和地区对我国光伏行业的“双反”政策，查阅光伏产业相关研究报告；

（5）访谈发行人实际控制人、事业部管理中心相关人员，了解发行人进入汽车结构件行业的原因，了解发行人组织结构、人员安排、技术储备等；查询报告期内发行人汽车结构件相关设备及原材料采购情况、产品销售情况、研发项目情况、客户供应商情况等，分析其变动原因及合理性；

（6）访谈发行人市场营销中心负责人，查阅发行人主要客户订单、销售合同、邮件往来记录等，了解发行人对主要客户定价机制、调价机制，查询同行业

可比公司的定期报告、招股说明书等公开资料，分析发行人产品价格与同行业可比公司相似产品的差异原因；

（7）访谈发行人实际控制人、市场营销中心负责人、研发中心负责人，核查发行人报告期各期与客户同步设计、配套开发的产品清单，并与销售明细比对核查销售情况；

（8）访谈发行人实际控制人，了解发行人自成立至今的业务发展变化情况，并取得发行人的书面确认；

（9）核查发行人收入成本明细表，分析各期模具销售的主要客户情况及变化原因，分析模具销售与其他精密结构件销售是否存在配比关系；访谈发行人主要业务负责人，了解 2020 年 1-6 月模具销售额大幅下降的原因，结合期后模具销售情况，核实模具销售收入是否存在持续下滑风险；

（10）走访或视频访谈发行人主要客户并查阅发行人收发存明细表，复核发行人是否存在退换货的情况，复核各期换货的数量、金额明细及具体原因；执行收入截止测试，检查是否存在期末集中确认收入、下期期初退回的情形；

（11）查阅发行人报告期内各季度报表，与同行业分季度销售情况进行对比分析，分析发行人各季度销售波动的合理性；

（12）查阅公司报告期内的其他业务收入、其他业务成本明细账，采用大额与随机抽样方式，对报告期内其他业务收入进行核查，检查对应的合同、银行单据、发票等原始凭证。

2、对于发行人报告期内收入，保荐机构、申报会计师执行的核查程序如下：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制流程设计的有效性，通过抽样测试核查内部控制流程是否得到执行，并测试相关控制执行的有效性；

（2）检查销售合同或销售订单，对主要客户进行走访或视频访谈，了解主要合同、订单核心条款，评估发行人的收入确认政策是否恰当；

（3）执行分析性复核程序，分析发行人销售收入和毛利率变动的原因及合理性；

（4）执行收入细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、销售出库单、销售发票、对账单、出口报关单、银行回单等；

（5）抽样对主要客户的销售额及期末应收账款余额进行函证，检查销售回款及期后收款情况，核查销售收入的真实性，各期发函率及回函率、替代性测试及访谈比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	151,649.35	136,093.30	94,212.20
发函金额	142,787.46	129,169.34	84,863.59
发函金额占营业收入比例	**94.16%**	**94.91%**	**90.08%**
回函金额	138,236.02	123,221.63	81,088.77
回函金额占营业收入比例	**91.16%**	**90.54%**	**86.07%**
回函调节金额	2,981.04	3,214.00	2,087.56
回函调节金额占营业收入比例	**1.97%**	**2.36%**	**2.22%**
回函及调节确认金额	141,217.05	126,435.63	83,176.33
回函及调节确认金额占营业收入比例	**93.12%**	**92.90%**	**88.29%**
未回函执行替代测试金额	1,570.41	2,733.71	1,687.26
未回函执行替代测试金额占营业收入比例	**1.04%**	**2.01%**	**1.79%**
回函及执行替代测试合计比例	**94.16%**	**94.91%**	**90.08%**
访谈比例	**80.38%**	**85.11%**	**83.18%**

注：发函选取标准如下：①金额较大或账龄较长的项目；②交易频繁但期末余额较小甚至余额为零的项目；③新增客户项目；④可能产生重大错报或舞弊的非正常的项目。

（6）针对资产负债表日前后确认的销售收入区分内销、外销分别进行截止测试，评估销售收入是否在恰当的期间确认，具体核查方法如下：

1）对于内销收入：获取发行人截止日前后 1 个月的内销收入明细账，对大额确认收入凭证进行检查。截止测试采用双向测试方法，从收入明细账检查相应的出库单、对账单，核对账面记录收入的期间与对账单日期的一致性；从对账单查找对应的收入明细账记录，核对对账日期与账面记录期间是否一致。

2）对于外销收入：获取发行人截止日前后 1 个月的外销收入明细账，对大额确认收入凭证进行检查。截止测试采用双向测试方法，从收入明细账检查相应

的出库单、报关单，核对账面记录收入的期间与报关单日期是否一致；从报关单查找对应的收入明细账记录，核对报关日期与账面记录期间的一致性。

（二）核查结论

1、经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人主要产品为下游领域主要客户产品的重要部件，报告期内发行人各领域产品收入变化情况与下游行业及主要客户的发展情况和需求整体保持一致；

（2）发行人主要采取成本加成方式定价，并具有一定的调价机制，能够一定程度的传导原材料价格变化；报告期内发行人主要产品价格变化具有合理性，与同行业可比公司相关产品价格存在一定差异，主要由定制化结构件的产品特点决定，具有合理性；

（3）“531 新政”等政策加速光伏行业竞争程度，长期来看利于光伏行业的健康、可持续发展，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露下游行业波动的风险；

（4）进入汽车结构件行业是发行人综合评估后的战略决策，符合发行人长期可持续发展的要求，在生产能力、人员技术储备、客户开发等方面进行了较为充分的布局，自 2017 年度开始，发行人汽车行业相关客户及产品开发进展情况稳定；

（5）报告期内，发行人与下游客户同步设计、配套开发的产品销售占比整体呈上升趋势，发行人全流程“一站式”配套服务供应能力和多品类“一站式”产品供应能力不断增强，使得报告期内收入保持较快增长；

（6）发行人已按照时间轴披露设立以来主营业务、产品或服务的相关情况，报告期内，发行人的主营业务未发生重大变化；

（7）报告期内，发行人模具销售的主要客户整体保持稳定，与发行人主要客户情况相符，发行人各期的模具销售金额主要受到相关产品开发周期、新品开发数量等因素的影响，变动原因与发行人业务情况相符。发行人模具销售与产品销售在业务上相对独立，受客户需求存在变动的影响，各期销售金额不存在固定

配比关系，不属于配套销售；

（8）报告期内，发行人不存在退货情况，存在少量产品因质量瑕疵、外观破损而导致换货的情况；发行人不存在期末集中确认收入，下一报告期期初退货的情形；

（9）发行人收入季节性变化与下游主要客户保持一致，发行人境外销售比例高于同行业可比公司，受境外客户的季节性需求及发行人销售规模快速增长的影响，销售呈现季节性特点；发行人报告期内季度收入与净利润变动符合行业与业务特征；

（10）报告期内发行人其他业务收入内容准确，2018 年以来随着业务规模的增长而相应快速增长。

2、针对发行人收入的核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

19.关于境外销售

申报文件显示，报告期各期，发行人境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 35.87%、34.02%、40.45%和 47.40%，主要销往以色列、墨西哥、马来西亚、越南、香港等国家和地区。但招股说明书中未按照审核要点的提示披露境外销售相关情况。

请发行人：

（1）披露报告期内同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例。

（2）披露报告期内境外销售主要国家或地区销售金额、销售数量、销售价格，变化较大的请进一步分析原因。

（3）披露报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况。

（4）披露报告期内相同或同类产品是否存在境外销售价格明显高于境内销售价格、或境外销售毛利率明显高于境内销售毛利率的情形，如存在，请补充分析原因。

（5）披露报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，如发生重大不利变化，请披露具体情况并进行风险提示，并分析对发行人出口的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入是否匹配，通过走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等核查手段，核查发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售。

【回复】

一、披露报告期内同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和

营业收入比例。

（一）报告期内同行业可比公司的外销占比情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、按区域列示主营业务收入分析”之“（2）境外销售”之“4）同行业可比公司的境外销售情况”补充披露：

报告期内，发行人同行业可比公司的外销占主营业务收入的比例情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	46.24%	30.42%	36.79%
锐新科技	21.32%	24.13%	22.64%
瑞玛工业	37.65%	42.50%	44.17%
宜安科技	44.16%	51.42%	50.61%
天龙股份	15.84%	14.60%	13.13%
平均值	33.04%	32.61%	33.47%
发行人	46.88%	40.45%	34.02%

报告期内，发行人境外销售业务收入分别为 31,932.11 万元、54,751.64 万元和 70,713.93 万元，占主营业务收入的比例分别为 34.02%、40.45%和 46.88%。发行人主要客户多为跨国经营的大型企业，在全球设立有分支机构或与大型组装厂合作。发行人根据客户要求，向其全球分支机构或组装厂供货，相对于同行业可比公司，发行人外销收入占营业收入的比重较高。

（二）发行人主要境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“3、境外销售的主要客户情况”补充披露：

（1）发行人境外销售的前五大客户的销售情况

报告期内，发行人境外销售的前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占当期外销收入比例	占当期营业收入比例
2020 年度	1	SolarEdge	24,459.79	34.59%	16.13%
	2	伟创力	22,745.96	32.17%	15.00%
	3	捷普	11,297.81	15.98%	7.45%
	4	Venture	3,679.08	5.20%	2.43%
	5	Axis	1,910.04	2.70%	1.26%
	合计		64,092.69	90.64%	42.26%
2019 年度	1	伟创力	20,960.50	38.28%	15.40%
	2	SolarEdge	14,450.93	26.39%	10.62%
	3	Venture	8,015.09	14.64%	5.89%
	4	捷普	3,872.98	7.07%	2.85%
	5	Axis	1,847.37	3.37%	1.36%
	合计		49,146.87	89.76%	36.11%
2018 年度	1	SolarEdge	8,719.03	27.30%	9.25%
	2	Venture	5,654.65	17.71%	6.00%
	3	伟创力	4,593.93	14.39%	4.88%
	4	天弘科技	2,509.77	7.86%	2.66%
	5	Axis	2,378.51	7.45%	2.52%
	合计		23,855.89	74.71%	25.32%

（2）发行人境外销售的前五名客户基本情况

报告期内，发行人向前五名外销客户销售金额占当期外销收入的比例分别为 74.71%、89.76%和 90.64%，发行人外销收入的客户相对集中。发行人报告期各期前五名外销客户中，SolarEdge、伟创力、Venture、捷普同为报告期内发行人的前五大客户，其基本情况参见本节之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“2、主要客户基本情况”。

Axis 为发行人报告期内外销前五大客户，其基本情况如下：

公司名称	Axis Communications AB
基本情况	Axis Communications AB 为原斯德哥尔摩交易所交上市公司(股

	票代码：Axis），是一家专业提供与实施网络视频解决方案的 IT 公司，提供视频监控解决方案、访问控制解决方案、音频解决方案和培训、服务与支持等。
股权结构	佳能（Canon）控股子公司
经营规模	Axis 为佳能集团的一部分，在全球 50 多个国家和地区拥有 3,805 名员工，2020 年度总销售额 12 亿美元。
业务合作情况	公司自 2012 年开始与 Axis 开展合作，向 Axis 及其相关公司销售精密压铸结构件等产品，用于安防摄像头等产品的组装。

数据来源：Axis 官方网站、Wind 资讯、访谈记录等。

天弘科技为 2018 年度发行人外销前五大客户，其基本情况如下：

公司名称	天弘科技
基本情况	天弘科技（Celestica.Inc）成立于 1996 年，为纽交所上市公司，为注册地在加拿大的多元化终端市场 OEM 的供应链解决方案提供商。
股权结构	截至 2021 年 2 月 22 日，持股 5%以上的股东包括：Letko, Brosseau & Associates Inc.（12.7%）、Onex Corporation（14.4%）、GeraldW.Schwartz（14.4%）。
经营规模	天弘科技在全球拥有 20 多个厂区，2 万 4 千余名员工，2020 财年实现营业收入 57.48 亿美元。
业务合作情况	发行人自 2016 年开始与天弘科技开展合作，天弘科技系 SolarEdge 组装厂，公司向天弘科技各类精密结构件产品，主要用于生产光伏逆变器等。

数据来源：天弘科技官方网站、Wind 资讯等。

综上，报告期内发行人主要境外客户均为光伏、安防、消费电子等行业内知名企业，销售内容为各类精密结构件产品。

二、披露报告期内境外销售主要国家或地区销售金额、销售数量、销售价格，变化较大的请进一步分析原因。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、按区域列示主营业务收入分析”之“（2）境外销售”之“2）报告期内境外销售主要国家或地区的销售情况”补充披露：

报告期内，发行人境外销售的主要国家或地区为以色列、越南、毛里求斯、香港、墨西哥和马来西亚，2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人对前述国家和地区销售金额占当期外销收入的比例分别为 62.46%、86.89%和 87.06%。

报告期内，发行人对上述国家和地区的销售金额、销售数量、销售价格情况如下：

国家/地区	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
以色列	销售金额（万元）	24,018.23	14,494.10	8,745.54
	销售数量（万件、套）	4,565.69	3,025.36	1,222.23
	销售价格（元/件、套）	5.26	4.79	7.16
越南	销售金额（万元）	11,031.81	3,748.17	-
	销售数量（万件、套）	2,767.12	1,065.65	-
	销售价格（元/件、套）	3.99	3.52	-
毛里求斯	销售金额（万元）	7,863.42	11,173.24	3,668.99
	销售数量（万件、套）	1,890.39	2,661.02	890.93
	销售价格（元/件、套）	4.16	4.20	4.12
香港	销售金额（万元）	8,693.85	7,360.60	1,134.75
	销售数量（万件、套）	316.12	386.97	193.24
	销售价格（元/件、套）	27.50	19.02	5.87
墨西哥	销售金额（万元）	6,385.96	2,835.69	699.05
	销售数量（万件、套）	1,811.58	629.75	37.25
	销售价格（元/件、套）	3.53	4.50	18.76
马来西亚	销售金额（万元）	3,568.84	7,960.24	5,696.05
	销售数量（万件、套）	129.10	247.65	145.81
	销售价格（元/件、套）	27.64	32.14	39.06

发行人主要境外客户多为跨国经营的大型企业，在全球设立有分支机构或与大型组装厂合作。报告期各期，发行人根据客户要求向其全球分支机构或组装厂供货，因此发行人对主要国家和地区销售金额存在一定波动，具体情况如下：

①以色列

报告期内，发行人以色列的主要客户为 SolarEdge。SolarEdge 根据产品类型、生产布局需求等，将部分产品组装业务转移至指定的组装厂，使得各期直接向发行人采购金额存在波动。2019 年度，发行人该国家销售收入同比增加 5,748.56 万元，主要系该年度发行人向 SolarEdge 直接销售电线组件产品增幅

较大所致。

②越南

报告期内，发行人越南的主要客户为捷普。SolarEdge 自 2019 年度开始，指定捷普越南公司作为其产品组装厂，因 SolarEdge 产品市场需求保持快速增长，发行人向捷普越南公司销售金额保持增长。

③毛里求斯、香港、墨西哥

报告期内，发行人毛里求斯、香港、墨西哥的主要客户均为伟创力。其中，毛里求斯伟创力主要为 Enphase 提供 EMS 代工服务、香港伟创力主要为 PMI 提供 EMS 代工服务、墨西哥伟创力主要为 Axis 和 Enphase 提供 EMS 代工服务。因产品类型存在差异，报告期内发行人上述国家或地区的平均销售单价差异较大。2019 年度，发行人向伟创力销售的用于 Enphase、PMI 和 Axis 终端产品的规模均有较大幅度增长，使得该年度发行人上述国家和地区销售规模增幅较大。2020 年度，根据终端客户业务安排，墨西哥伟创力向发行人采购 Enphase 相关产品结构件的金额增幅较大，使得该年度发行人向墨西哥伟创力的销售金额保持快速增长，向毛里求斯伟创力销售金额有所下降。

④马来西亚

报告期内，发行人马来西亚的主要客户为 Venture。Venture 主要为 PMI 提供 EMS 代工服务。2019 年度，因 PMI 采购规模快速增长，发行人向 Venture 马来西亚公司的销售规模亦保持较快增长。2020 年度，因 Venture 部分配套组装业务由伟创力承接，以及终端产品更新换代导致客户备货需求减少，发行人向 Venture 马来西亚公司的销售金额有所减少。

三、披露报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、按区域列示主营业务收入分析”之“（2）境外销售”之“5）境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况”补充披露：

①发行人境外销售收入与海关出口数据的匹配情况

报告期内，发行人境外销售收入与海关出口数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入	70,713.93	54,751.64	31,932.11
海关出口数据	68,505.97	55,986.50	32,256.50
差异	2,207.96	-1,234.86	-324.39
差异率	3.12%	-2.26%	-1.02%

由上表可见，报告期内，发行人境外销售收入金额与当期海关出口数据存在一定差异，主要系时间性差异和实际结算价格差异所致，具体原因如下：

A、时间性差异

时间性差异为发行人境外销售收入与海关出口数据差异的主要原因。报告期内，发行人部分境外销售收入按照 DAP、寄售模式等不同交货方式确认。在 DAP 模式下，收入确认时点为产品运送至客户指定地点时；寄售模式下，收入确认时点为客户到中间仓提货时，而海关出口数据为产品出口报关时点数据。因此，DAP 和寄售模式下的境外销售收入与当期海关出口数据存在时间性差异。另一方面，对于其他模式的境外销售收入，各期海关出口数据系海关结关时点的统计数据，而发行人境外销售收入根据报关单日期确认，亦存在一定的时间性差异。

B、实际结算价格差异

报告期内，发行人销售至境外客户的产品，如出现因品质瑕疵问题产生质量扣款、市场汇率波动导致结算价格变化等原因，均会使得境外销售产品的结算价格与报关价格存在差异，从而造成境外销售收入与海关出口数据的差异。

综上所述，报告期各期，发行人海关出口数据与境外销售收入存在一定差异，差异率较小且差异原因具有合理性。发行人海关出口数据与境外销售收入相匹配。

②发行人境外销售收入与出口退税金额的匹配情况

发行人出口退税按照财税[2012]第 39 号文执行，根据 39 号文免抵退税办法：“生产企业出口自产货物和视同自产货物及对外提供加工修理修配劳务，免

征增值税，相应的进项税额抵减内销收入应纳增值税额（不包括适用增值税即征即退、先征后退政策的应纳增值税额），未抵减完的部分予以退还。”根据前述规定，各期未抵减完的部分才会予以退税，因此在内销、外销同时存在的情况下，发行人境外销售收入与当期实际收到的出口退税金额无固定比例关系。

报告期内，发行人出口退税金额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
免抵退出口货物劳务销售额	69,576.16	46,564.97	35,633.70
免抵退税计税金额×退税率	9,046.83	6,743.87	5,874.07
免抵退税抵减额	-	11.16	200.31
免抵退税额	9,046.83	6,732.71	5,673.76
当期应退税额	5,495.46	3,680.00	2,731.70
当期免抵税额	3,551.37	3,052.71	2,942.06

报告期内，发行人境外销售收入与当期免抵退出口货物劳务销售额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
免抵退出口货物劳务销售额	69,576.16	46,564.97	35,633.70
减：上期收入本期申报	10,357.30	935.77	4,312.98
减：合并范围内销售额	-	-	-
加：本期收入下期申报	9,287.11	10,357.30	935.77
调整后免抵退出口货物销售额 A	68,505.97	55,986.50	32,256.49
境外销售收入	70,713.93	54,751.64	31,932.11
减：境外销售收入与海关数据差异	2,207.96	-1,234.86	-324.39
调整后报关出口金额 B	68,505.97	55,986.50	32,256.50
差异（A-B）	-	-	-0.01

由上表可见，报告期内，发行人报关出口金额与申报免抵退税出口货物销售额一致，境外销售收入与出口退税金额相匹配。

四、披露报告期内相同或同类产品是否存在境外销售价格明显高于境内销售价格、或境外销售毛利率明显高于境内销售毛利率的情形，如存在，请补充分析原因。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、按区域列示主营业务收入分析”之“（2）境外销售”之“6）报告期内相同或同类产品的境内、境外销售价格差异情况”补充披露：

报告期内，发行人主要类型产品境内销售与境外销售情况如下：

单位：元/件、套

期间	产品类型	平均销售单价		毛利率	
		境内销售	境外销售	境内销售	境外销售
2020 年度	精密压铸结构件	10.67	25.59	15.98%	37.36%
	精密注塑结构件	1.86	5.53	19.94%	18.81%
	型材冲压结构件	3.54	3.04	26.82%	20.85%
	精密模具	161,339.55	47,432.45	22.02%	40.54%
2019 年度	精密压铸结构件	12.02	30.97	18.93%	41.87%
	精密注塑结构件	1.83	4.88	13.93%	22.12%
	型材冲压结构件	1.92	2.37	21.87%	23.76%
	精密模具	52,499.81	47,013.39	9.58%	34.57%
2018 年度	精密压铸结构件	12.86	26.33	22.46%	50.35%
	精密注塑结构件	1.98	5.06	18.17%	21.87%
	型材冲压结构件	2.08	3.55	21.02%	26.89%
	精密模具	42,292.84	55,311.83	10.96%	36.58%

由上表可见，报告期内发行人同类型产品境内销售和境外销售的平均单价和毛利率存在一定差异，境外销售平均单价与毛利率水平整体高于境内销售，主要系发行人境内客户与境外客户存在差异所致。

发行人报告期内的主要客户中，境外客户包括 SolarEdge、Venture 以及捷普和伟创力下属的境外公司，境内客户包括海康威视以及捷普和伟创力下属的境内公司。境内外客户在所属行业、产品类型、市场竞争激烈程度等方面均存在

较大差异：一方面，发行人向境外客户销售的产品包括了单价和毛利率水平均较高的创新型消费电子结构件等产品；另一方面，境内结构件行业的竞争激烈程度整体高于境外，使得同类型产品的利润率偏低，因此发行人报告期内境外销售的平均单价与毛利率水平整体较高。但对于发行人同时在境内与境外销售的相同产品，其平均单价和毛利率不存在明显差异。

2020 年度，发行人境内销售模具的平均单价高于境外销售较多，精密注塑结构件和型材冲压结构件境内销售毛利率高于境外销售，主要原因如下：

①境内销售模具平均单价高于境外销售

2020 年度，发行人境内销售模具平均单价较高主要系该年度发行人向北汽新能源销售的单价较高的大型汽车模具验收通过所致。

②境内销售精密注塑结构件毛利率高于境外销售

2020 年度，发行人精密注塑结构件境内销售毛利率略高于境外销售，主要系境外销售产品中毛利率较低的电线组件占比较高所致。2019 年度和 2020 年度,境外销售的电线组件销售占比分别为 39.82%和 54.25%,2020 年度增幅较大，使得该年度境外销售毛利率略低。

③境内销售型材冲压结构件毛利率高于境外销售

2020 年度，发行人型材冲压结构件境内销售毛利率高于境外销售，主要系产品结构变化所致：发行人境内销售的型材冲压结构件主要销售至捷普广州公司，境外销售的型材冲压结构件主要销售至捷普越南公司，均为用于 SolarEdge 相关产品的结构件。根据 SolarEdge 的生产安排，2019 年至 2020 年，发行人境内销售的型材冲压结构件中，毛利率水平较高的产品销售占比上升，而毛利率水平较低的产品销售占比降幅较大,使得 2020 年度境内销售毛利率高于境外销售。

五、披露报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，如发生重大不利变化，请披露具体情况并进行风险提示，并分析对发行人出口的影响。

（一）发行人境外销售分地区收入情况分析

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、按区域列示主营业务收入分析”之“（2）境外销售”之“1）报告期内境外销售分地区收入情况分析及贸易政策影响”补充披露：

①境外销售分地区收入情况

报告期内，发行人主营业务收入的境外销售分区域构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚洲	49,573.72	70.10%	34,569.09	63.14%	17,351.57	54.34%
非洲	7,863.42	11.12%	11,173.24	20.41%	3,668.99	11.49%
欧洲	5,708.72	8.07%	5,616.17	10.26%	8,692.69	27.22%
美洲	7,565.61	10.70%	3,381.41	6.18%	2,218.85	6.95%
大洋洲	2.46	0.00%	11.73	0.02%	-	-
合计	70,713.93	100.00%	54,751.64	100.00%	31,932.11	100.00%

由上表可见，报告期内，发行人境外销售区域主要为亚洲、非洲和欧洲，发行人对前述地区销售金额占当期外销收入的比例分别为 93.05%、93.81%和89.30%。

②贸易政策对发行人境外销售的影响

A、发行人境外销售主要地区的贸易政策

报告期内，发行人的境外销售主要集中在亚洲（以色列、越南、马来西亚、香港等）、非洲（毛里求斯）和欧洲（瑞典、奥地利、罗马尼亚等），少量销售美洲（墨西哥、美国）和大洋洲（新西兰）。

根据《对外投资合作国别（地区）指南》，截至本招股说明书签署之日，中国与以色列、越南、马来西亚等亚洲国家；毛里求斯等非洲国家；瑞典、奥地利、罗马尼亚等欧洲国家的贸易政策均较为稳定。

根据中华人民共和国商务部网站，截至本招股说明书签署之日，未见权威机构发布的对于发行人出口产品相关的负面清单，上述国家及地区公布的贸易政

策也并未就发行人出口相关产品做出负面约束，发行人产品出口相关贸易政策未发生重大不利变化。

B、贸易摩擦对发行人的影响

目前，中国与亚洲国家、非洲国家及欧洲国家的贸易政策较为稳定，与上述国家及地区发生贸易摩擦的可能性较小。贸易摩擦对发行人可能产生的影响主要集中于其销售至美国的相关产品。报告期内，发行人境外销售的主要产品未包含在美国贸易代表办公室公布的加征进口关税的中国商品清单中。2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人销售至美国的收入金额分别为 1,519.81 万元、545.72 万元和 1,179.65 万元，占发行人当期销售收入的比例分别为 1.61%、0.40%和 0.78%，占比较小，中美贸易摩擦未对发行人的经营产生重大不利影响。

综上，报告期内，发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策未发生重大不利变化，未对发行人的出口业务产生重大不利影响。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入是否匹配，通过走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等核查手段，核查发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售。

（一）发行人海关出口数据、出口退税金额与发行人境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人海关出口数据、出口退税金额与发行人境外销售收入的匹配性参见本回复问题 19 之“三、披露报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况”部分所述。

（二）境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入匹配情况

1、境外客户应收账款函证情况

保荐机构、申报会计师对于发行人境外客户各期末应收账款函证的情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
境外应收账款余额	17,068.52	17,362.43	8,630.41

境外应收账款发函金额	16,525.33	16,991.20	7,373.65
境外应收账款发函比例	**96.82%**	**97.86%**	**85.44%**
境外应收账款回函金额	12,940.25	15,608.86	7,281.90
境外应收回函金额比例	**75.81%**	**89.90%**	**84.37%**
境外应收回函调节金额	3,078.44	1,382.34	91.75
境外应收回函调节金额比例	**18.04%**	**7.96%**	**1.06%**
境外应收账款回函及调节金额	16,018.69	16,991.20	7,373.65
境外应收账款回函及调节比例	**93.85%**	**97.86%**	**85.44%**

注：回函金额统计按实际回函金额及差异调节后金额计算

2、境外客户销售收入函证情况

保荐机构、申报会计师对于发行人境外客户报告期内销售收入函证的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外收入	70,713.93	54,751.64	31,932.11
境外收入发函金额	66,195.87	49,197.60	25,277.08
境外收入发函比例	**93.61%**	**89.86%**	**79.16%**
境外收入回函金额	63,934.55	49,602.38	23,548.96
境外收入回函比例	**90.41%**	**90.60%**	**73.75%**
境外收入回函调节金额	1,313.98	-404.78	1,728.12
境外收入回函调节比例	**1.86%**	**-0.74%**	**5.41%**
境外收入回函及调节金额	65,248.53	49,197.60	25,277.08
境外收入回函及调节比例	**92.27%**	**89.86%**	**79.16%**

注：回函金额统计按实际回函金额及差异调节后金额计算

根据境外应收账款函证情况，发行人境外客户应收账款与发行人境外销售收入相匹配。

3、关于发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售的核查情况

对于发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售，保荐机构、申报会计师执行的核查程序及核查情况如下：

（1）境外客户走访及访谈

受 2020 年初新冠肺炎疫情的影响，保荐人、申报会计师对于发行人主要境外客户进行了视频访谈，对于在国内设立有办事处的主要境外客户，保荐机构、申报会计师对于其国内办事处进行了现场走访。保荐机构、申报会计师对主要境外客户的相关经办人员进行访谈，了解主要客户的基本情况，与发行人的业务获取方式、合作情况、关联关系及合同履行情况等。经访谈或走访的发行人境外客户对应的销售收入占各期发行人外销收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外收入	70,713.93	54,751.64	31,932.11
视频访谈客户数量	6	6	5
视频访谈客户收入金额	25,223.77	17,427.42	7,370.36
现场走访客户数量	2	2	2
现场走访客户收入金额	7,902.02	11,303.26	4,085.76
视频访谈并现场走访客户数量	3	3	3
视频访谈并现场走访客户收入金额	26,088.43	16,345.03	11,503.12
核查客户数量合计	**11**	**11**	**10**
核查销售收入金额合计	**59,214.22**	**45,075.70**	**22,959.24**
核查比例	**83.74%**	**82.33%**	**71.90%**

（2）境外客户函证

对境外客户执行函证程序，以抽样方式抽取发生额较大的境外客户，由核查人员独立发函，函证情况参见本题“六、（二）境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入匹配情况”之“2、境外客户销售收入函证情况”。

（3）境外客户基本信息查询

查阅报告期内发行人主要境外客户的官方网站、定期报告、Wind 资讯等公开信息资料，了解客户的背景、业务性质、经营规模和业务发展情况等信息，核实客户与发行人发生的业务交易是否具有商业合理性以及该等客户是否与发行人存在关联关系。

七、核查意见

（一）核查过程

1、核查公司外销出口产品清单、销售收入明细表、出口报关清单等，核查发行人外销收入产品类别和规格构成情况；了解发行人各规格产品的销售占比、销售单价及变动情况；按照地区及国家统计其营业收入及占比情况；

2、核查发行人与客户签订的销售合同或订单，分析发行人公司产品业务性质、与客户之间的销售模式，判断发行人收入确认时点是否恰当，了解发行人外销的业务性质及外销收入划分的依据；

3、访谈发行人总经理、市场营销中心负责人及相关业务人员，查阅发行人年度销售任务和考核办法，了解发行人对境外业务的管理及考核情况，了解发行人获取境外客户的途径、客户的来源、报告期内境外销售变动的原因、业务合作的稳定性及已签订合同或订单履行能力；

4、查询境外主要客户官方网站、定期报告、新闻报道、研究报告等，核查境外客户基本情况、经营状况等；

5、对报告期内发行人主要境外销售客户进行细节测试，核查境外客户的销售合同或销售订单、相关的送货单、装船单、出口报关单、付款凭证等资料；

6、核查海关出口数据，与发行人出口数据进行核对，交叉验证境外销售的真实性；核查发行人增值税纳税申报表，对出口免抵退税数据进行审核，与境外销售收入进行比对，核查勾稽是否相符；

7、通过实地走访境外客户国内办事处、视频访谈等方式，向境外客户了解其与发行人的合作背景、合作模式、对发行人产品的评价、双方未来合作前景等情况，核实境外销售的真实性；

8、向主要的境外客户实施函证程序，报告期内境外客户收入函证确认金额占比分别为 79.16%、89.86%和 92.27%，境外客户应收账款函证确认金额占比分别为 85.44%、97.86%和 93.85%；

9、核查境外客户应收账款期后回款，确认销售流程的完整性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主要客户多为跨国经营的大型企业，在全球设立有分支机构或与大型组装厂合作。发行人根据客户要求，向其全球分支机构或组装厂供货，相对于同行业可比公司，发行人外销收入占营业收入的比重较高，具有其合理性；

2、报告期内，发行人境外销售的主要国家或地区为以色列、越南、毛里求斯、香港、墨西哥和马来西亚，发行人根据客户要求向其全球分支机构或组装厂供货，因此发行人对主要国家和地区销售金额存在一定波动，具有合理性；

3、报告期内，发行人境外销售收入金额与当期海关出口数据存在一定差异，主要系时间性差异和实际结算价格差异所致；发行人报关出口金额与申报免抵退税出口货物销售额一致，境外销售收入与出口退税金额相匹配；

4、报告期内发行人境外销售平均单价与毛利率水平整体高于境内销售，主要原因为发行人境外销售的客户均为各领域领先的大型企业，产品涵盖了发行人各主要品类，单价及毛利率水平均相对较高的产品类别销售占比较高，具有合理性；

5、报告期内，发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策未发生重大不利变化，未对发行人的出口业务产生重大不利影响；

6、报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人客户是否实现最终销售履行了充分的核查程序，发行人对客户的销售为真实销售与最终销售。

20.关于主要客户

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人对前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为 72.79%、72.59%、81.32%和 85.91%，主要客户的销售额占比相对较高。

（2）发行人客户中，捷普和天弘科技均为 SolarEdge 太阳能逆变器产品的组装厂商，发行人向捷普和天弘科技销售的产品主要为用于组装 SolarEdge 太阳能逆变器的精密结构件。从终端客户看，报告期内，发行人为 SolarEdge 配套精密结构件产品的销售收入占营业收入比例分别为 45.03%、40.29%、39.84%和 54.86%，占比较高。

（3）发行人存在部分客户、供应商重叠的情况，原因主要系部分客户、供应商为发行人主要客户指定组装厂商、部分原材料或辅材指定向特定供应商采购；2017 年度，公司因客户及产品调整，与部分客户停止合作并由竣昌五金承接了部分剩余订单。

请发行人：

（1）披露报告期内发行人向前五大客户销售具体产品、金额、单价等情况，与主要客户合作过程、形成规模销售的时间，获客途径；结合发行人与前五大客户合作历史、发行人在其同类项目采购体系中所处地位、主要客户与其他同类产品供应商合作情况、是否存在长期合作协议、未来交易持续性等，分析并披露发行人与主要客户合作是否具有可持续性，发行人产品是否存在替代风险，发行人对主要客户是否存在重大依赖。

（2）披露主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来；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，主要客户与发行人是否存在其他利益安排。

（3）结合同行业可比公司相关业务报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，分析并披露发行人客户集中度是否符合行业特征；结合发行人与客户的合作关系，发行人客户在行业中地位与经营状况，披露发行人是否采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，发行人与客户是否具有关联关系或其他可

能会导致利益倾斜的关系，相关业务是否具有稳定性及持续性等分析前五大客户集中度较高是否对发行人构成重大不利影响。

（4）结合报告期各期新增客户数量、对应销售金额及占当期收入比重情况，说明发行人新客户开拓能力，是否对主要客户存在重大依赖。

（5）说明同样应用于 SolarEdge 终端销售，发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普和天弘科技销售产品类型、销售价格、产品毛利率、销售过程、物流运输、销售折让、收款政策等方面的差别，发行人未全部向 SolarEdge 进行直接销售的原因，向捷普和天弘科技销售的相关产品协议签订方式、是否与 SolarEdge 签订三方协议，是否存在其他向组装厂直接销售、应用于某一终端客户产品的情形，如是，请补充披露相关情况。

（6）说明发行人与宁波市北仑赛维达机械有限公司合作方式、向其销售精密压铸结构件样品的原因；发行人与部分客户、供应商重叠情况未来的持续情况，既销售、又采购的规模未来是否会持续扩大；报告期内主要客户指定采购、指定组装的购销情况，结合相关合同条款约定、购销价格是否独立、公允等，说明指定采购、指定组装情况是否构成委托加工，相关成本结转、收入确认是否准确。

（7）披露发行人 2017 年客户及产品调整具体情况、调整原因、对应收入金额及变化情况，相关产品生产线、专用生产设备情况，是否存在闲置、减值风险。

（8）说明发行人向伟创力销售金额 2019 年后大幅增加的原因，报告期内发行人与伟创力销售内容、合作方式、销售政策、信用政策等方式是否发生变化，相关变化对发行人销售金额影响情况。

（9）说明发行人 2020 年 1-6 月向 Venture 销售产品金额下降原因，相关影响因素是否已经消除，如尚未消除，发行人对应的应对措施。

（10）披露发行人产品是否均需通过客户认证，发行人主要客户认证期限、重要流程，报告期内需要通过认证的客户名称以及截至目前正在认证过程中的客户情况。

（11）说明报告期内是否存在贸易商客户，如有，请分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主

要贸易商客户的终端客户情况。结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例。

请保荐人发表明确意见，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 7 的要求进行核查的过程及结论性意见。

【回复】

一、披露报告期内发行人向前五大客户销售具体产品、金额、单价等情况，与主要客户合作过程、形成规模销售的时间，获客途径；结合发行人与前五大客户合作历史、发行人在其同类项目采购体系中所处地位、主要客户与其他同类产品供应商合作情况、是否存在长期合作协议、未来交易持续性等，分析并披露发行人与主要客户合作是否具有可持续性，发行人产品是否存在替代风险，发行人对主要客户是否存在重大依赖。

（一）披露报告期内发行人向前五大客户销售具体产品、金额、单价等情况，与主要客户合作过程、形成规模销售的时间，获客途径

报告期内发行人向主要大客户销售情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“1、发行人向主要客户销售的情况”补充披露：

报告期内，公司各期向前五大客户销售的情况如下：

期间	序号	公司名称	主要产品名称	销售金额（万元）	占营业收入比例	平均单价（元/件、套）
2020 年度	1	捷普	光伏逆变器结构件、电线组件	46,306.46	30.54%	3.83
	2	海康威视	安防摄像头结构件、支架	26,628.81	17.56%	3.82
	3	SolarEdge	光伏逆变器结构件、电线组件	24,470.83	16.14%	5.35
	4	伟创力	安防摄像头结构件、光伏逆变器结构件、电子烟加热装置结构件	23,063.25	15.21%	5.65
	5	Venture	电子烟加热装置结构件、打印机结构件	3,679.08	2.43%	28.57
	合计			124,148.43	81.87%	-
2019 年度	1	捷普	光伏逆变器结构件、电线组件	39,352.11	28.92%	3.03

期间	序号	公司名称	主要产品名称	销售金额（万元）	占营业收入比例	平均单价（元/件、套）
	2	海康威视	安防摄像头结构件、支架	27,522.89	20.22%	3.59
	3	伟创力	安防摄像头结构件、光伏逆变器结构件、电子烟加热装置结构件	21,316.19	15.66%	5.89
	4	SolarEdge	光伏逆变器结构件、电线组件	14,460.93	10.63%	4.77
	5	Venture	电子烟加热装置结构件、打印机结构件	8,015.03	5.89%	32.33
	合计			110,667.15	81.32%	-
2018 年度	1	捷普	光伏逆变器结构件、电线组件	26,722.11	28.36%	3.25
	2	海康威视	安防摄像头结构件、支架	22,416.21	23.79%	4.37
	3	SolarEdge	光伏逆变器结构件、电线组件	8,726.55	9.26%	7.13
	4	Venture	电子烟加热装置结构件、打印机结构件	5,654.65	6.00%	39.43
	5	伟创力	安防摄像头结构件、光伏逆变器结构件、电子烟加热装置结构件	4,870.22	5.17%	5.10
	合计			68,389.74	72.59%	-

注:公司前五名客户的营业收入情况已将受同一实际控制人控制的销售客户合并计算销售额。其中:

（1）捷普包括捷普电子（广州）有限公司、捷普精密工业（广州）有限公司、Jabil Viet Nam Company Limited 和 Jabil Poland Sp. z o.o.等；

（2）海康威视下属公司包括杭州海康威视数字技术股份有限公司、杭州海康威视科技有限公司、重庆海康威视科技有限公司、杭州海康汽车软件有限公司、杭州海康机器人技术有限公司、杭州海康慧影科技有限公司、杭州萤石网络有限公司、杭州萤石软件有限公司、杭州海康智能科技有限公司、杭州微影软件有限公司等；

（3）伟创力下属公司包括 Flextronics International Europe B.V.、Flextronics Israel Ltd.、Flextronics Telecom Systems Ltd.、Flextronics Manufacturing (Zhuhai) Co., Ltd、Flextronics America、Flextronics MFG. (H.K.) Ltd. 、伟创力电子设备（深圳）有限公司 Flextronics International Kft、Flextronics International Poland Sp. z o.o.等；

（4）Venture 下属公司包括 Venture Corporation Limited、Venture International Pte Ltd.、Technocom Systems Sdn.Bhd 等；

（5）SolarEdge 下属公司包括 SolarEdge e-Mobility Division S.p.A、SolarEdge Technologies Ltd.等。

报告期内，公司对前五大客户主要销售应用于光伏逆变器、安防摄像头以及电子烟加热装置的各类精密结构件产品。公司对前五大客户销售金额占营业收入的比例分别为 72.59%、81.32%和 81.87%。

报告期内发行人向主要大客户销售情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之

“4、发行人与主要客户合作过程、形成规模销售的时间，获客途径”补充披露：

发行人与报告期内前五大客户的合作过程、形成规模销售的时间及获客途径情况如下：

公司名称	合作过程	形成规模销售时间	获客途径
SolarEdge	发行人经其他客户介绍，自 2006 年与 SolarEdge 开始接触，并于 2009 年完成其供应商评审，进入 SolarEdge 的合格供应商体系。自成为 SolarEdge 合格供应商至今，发行人一直与其保持合作关系。	2010 年度	其他客户介绍
捷普	捷普为发行人终端客户指定的组装厂，发行人于 2010 年经 SolarEdge 指定首次与捷普合作，2010 年至今，发行人一直与其保持合作关系。	2012 年度	客户指定
伟创力	伟创力为发行人终端客户指定的组装厂，发行人于 2010 年经 SolarEdge 指定首次与伟创力合作，2010 年至今，发行人一直与其保持合作关系。	2010 年度	客户指定
海康威视	发行人通过商务拜访，自 2013 年与海康威视开始接触，并完成其供应商评审，进入海康威视的合格供应商体系。自成为海康威视合格供应商至今，发行人一直与其保持合作关系。	2014 年度	商务拜访
Venture	Venture 为发行人终端客户指定的组装厂，发行人于 2015 年经 Honeywell 指定首次与 Venture 合作，2015 年至今，发行人一直与其保持合作关系。	2015 年度	客户指定

由上表可见，对于终端客户，发行人主要通过其他客户介绍、商务拜访等方式建立合作关系；对于组装厂客户，发行人主要是由终端客户指定进行合作。自成为上述公司主要客户的合格供应商至今，发行人与其始终保持合作关系，形成规模销售时间至今均在 6 年以上，合作关系较为稳定。

（二）结合发行人与前五大客户合作历史、发行人在其同类项目采购体系中所处地位、主要客户与其他同类产品供应商合作情况、是否存在长期合作协议、未来交易持续性等，分析并披露发行人与主要客户合作是否具有可持续性，发行人产品是否存在替代风险，发行人对主要客户是否存在重大依赖

1、发行人与前五大客户的合作情况

发行人报告期各期的前五大客户包括 SolarEdge、捷普、伟创力、海康威视和 Venture，发行人与前述主要客户的合作情况如下：

序号	公司名称	合作开始时间	合作年限	发行人在其同类项目采购体系的地位	
				是否通过认证	所获荣誉、地位

1	SolarEdge	2009 年	12 年	是	战略合作供应商
2	捷普	2010 年	11 年	是	主要的结构件供应商之一
3	伟创力	2010 年	11 年	是	主要的结构件供应商之一
4	海康威视	2014 年	8 年	是	“最佳服务奖”、“最佳交付奖”
5	Venture	2015 年	6 年	是	Partnership Excellence Award（合作卓越奖）

由上表可见，发行人与报告期内主要客户合作年限均在 6 年以上，发行人及所销售的产品均通过客户或终端客户的认证，为多家主要客户的战略供应商、优先供应商或结构件产品的主要供应商，在主要客户同类项目采购体系中具有较高的认可度，发行人在主要客户同类项目采购体系中具有较为重要的地位。

2、发行人主要客户与其他同类产品供应商合作情况

发行人下游客户的其他供应商既包括行业知名的大型制造商，也包括较多中小规模的精密结构件制造企业。报告期内，发行人前五大客户的其他同类产品主要供应商情况如下：

主要客户名称	其他同类产品供应商	合作情况
SolarEdge	东莞市鸿鼎光电科技有限公司	-
捷普		
伟创力	科森科技	科森科技主要为消费电子（含电子烟）、医疗器械等行业的知名客户提供精密结构制造服务。
	祥鑫科技	祥鑫科技从事精密冲压模具和金属结构件研发、生产和销售，为汽车、通信、办公及电子设备等行业客户提供精密冲压模具和金属结构件。
海康威视	春兴精工	春兴精工通信事业部荣获 2016 年海康威视“最佳质量奖”。
Venture	盈趣科技	2014 年，盈趣科技与 Venture 开展 PMI 电子烟精密塑胶部件产品业务合作，次年实现向 Venture 子公司 Technocom 供货，销售电子烟精密塑胶部件，2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-6 月，销售金额分别为 9,890.60 万元、47,147.28 万元和 68,702.54 万元。
	科森科技	科森科技主要为消费电子（含电子烟）、医疗器械等行业的知名客户提供精密结构制造服务。

注：

1、伟创力其他同类产品供应商系发行人产品主要终端客户之其他同类产品供应商；

Venture 其他同类产品供应商系发行人产品主要终端客户之其他同类产品供应商；

2、上表中相关合作情况来自各公司官方网站及披露的定期报告、招股说明书、访谈记录等。

发行人与主要客户的其他同类产品或相似产品供应商在设备、产能等方面不存在明显差异。同时，发行人具备较高的产品性价比、较强的及时交付能力和较快的服务响应能力等优势，并具有压铸、注塑、型材冲压“一站式”采购的定制化服务能力。发行人的及时交付能力和快速服务响应能力主要体现在以下方面：

（1）产品同步设计及开发

公司深耕精密结构件制造行业十余年，与主要客户的合作时间均在 6 年以上，具有较为丰富的产品设计及开发经验。针对下游市场产品更新换代速度较快的特点，发行人与下游客户同步研发设计的产品不断增加。对于发行人参与同步研发设计的产品，一方面可充分了解客户对于产品的开发需求，缩短设计开发与生产制造的整体周期；另一方面，发行人在设计开发阶段可结合自身设备工艺特点对于产品进行优化，避免生产过程中的多次返工与调试，缩短生产制造周期。

（2）生产组织及交付

发行人制定了《生产计划控制程序》、《项目开发控制程序》等相关制度，对于市场预测管理、批量交货端口及统计管理、市场营销中心反馈信息处理等产品交付相关的环节进行了明确规范和指引。

根据相关规定，市场营销中心每月统计预测 3 个月的模具以及产品市场需求并提出市场预测汇总表、计划实施产能分析需求、交货异常分析等；市场营销中心根据客户模具情况以及《标准进度周期表》制作《项目准时率统计》发放给计划部，计划部收到后 8 小时内需回复发货日期；计划部必须严格依据《生产计划控制程序》推动订单的有效完成，在过程中生产出于各种原因不能预期完成时，需提前 3 个工作日以电子档邮件方式提交《内部订单延误反馈表》，突发事件需 1 个小时内计划部以电子档邮件方式提交《内部订单延误反馈表》，市场营销中心需 1 小时内提交《客户批量及项目执行反馈表》反馈客户。

报告期内，发行人主要产品采购生产销售周期约为半个月至一个月，存货周转率分别为 5.21 次、5.69 和 6.04 次，均高于同行业可比公司平均水平，产品交付能力不断增强。

（3）客户需求快速响应

发行人始终秉承“以客户为中心”的宗旨，对于市场预测、订单执行、客户反馈与结果全流程采取事前指导、事中监督、事后总结的模式，及时响应客户的需求。发行人制定了《市场部管理制度》等相关制度，要求市场营销中心人员对于客户邮件需 24 小时内处理完毕，对于主要客户保持每日沟通，第一时间了解客户需求。对于主要客户，发行人派驻驻厂人员及时处理客户需求，并由市场营销中心指派专人对接；对于新增客户订单或临时性订单，市场营销中心于收到订单时，需逐单确认交货时间。

（4）持续优化改进

发行人各部门定期或不定期召开会议，对于产品设计开发、生产制造、售后服务等全流程中遇到的问题充分讨论，总结经验并提出优化方案，不断提升发行人的项目实施效率。同时，发行人设立有体系管理部门，负责体系设置、流程优化等相关工作。

3、发行人与主要客户长期合作协议签署情况及未来交易的持续性

报告期各期的前五大客户中，海康威视于 2019 年 1 月 15 日与发行人签署了《采购框架协议》，协议约定自签署之日起生效，有效期为两年，若一方未在合同终止前 60 日发出书面终止通知，则自动延期一年；子公司杭州海康智能科技有限公司于 2021 年 4 月 30 日与发行人签署了《采购框架协议》，自双方签订之日起生效，直至更新版本重新签订。除海康威视外，发行人未与其他前五大客户签署长期合作协议，主要原因参见本回复问题 17 之“一、补充提供发行人与捷普、SolarEdge、伟创力和 Venture 的销售合同，如上述合同构成重大合同，请在招股说明书中重大合同部分予以补充披露”部分所述。

发行人虽未与主要境外客户签订长期合作协议，但发行人与上述客户的合作关系具有可持续性，主要原因为：发行人主要客户在各自细分领域内均处于领先地位，有着悠久的发展历史和行业内领先的销售规模，对于供应商的认证门槛较高。客户为了保持自己的声誉、市场地位、生产经营的稳定性，通常不会轻易更换已通过认证的供应商，发行人提供的产品持续符合客户对质量和交货期的要求，能够持续获得客户的订单。

综上，发行人与主要客户合作时间较长，在其同类项目采购体系中具有较为重要的地位且具备竞争优势，发行人虽未与部分客户签署长期合作协议，但主要系发行人产品特性和客户采购管理模式所致，发行人与主要客户的合作具有可持续性，发行人产品被替代的风险较小。

4、发行人对主要客户不存在重大依赖

报告期内，发行人对前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为 72.59%、81.32%和 81.87%，对主要客户的销售额占比相对较高，但发行人对主要客户不存在重大依赖，主要体现在以下方面：

（1）发行人与主要客户合作关系稳定

发行人主要客户在各自行业内均处于领先地位，对供应商的认证门槛较高。发行人与主要客户均保持了较长的合作时间，在其同类项目采购体系中具有较为重要的地位且具备竞争优势。因此。发行人与主要客户的合作关系稳定。

（2）发行人下游客户数量较多

报告期内，发行人已具备精密压铸结构件、精密注塑结构件、型材结构件等多品类产品的设计及生产能力。在光伏领域，除 SolarEdge 外，发行人的客户还包括 Enphase、SMA、Fronius、阳光电源等国内外主要光伏逆变器生产厂商；在安防领域，除海康威视外，发行人的客户还包括 Axis、Bosch、华为等；在汽车领域，发行人的客户包括比亚迪、北汽新能源、宁德时代、Grammer 等国内外知名汽车及汽车零部件厂商；在消费电子领域，除 Venture 外，发行人的客户还包括 Intel、NEC、Honeywell、飞毛腿集团等。发行人与主要客户长期稳定的合作关系和客户快速增长的采购需求使得发行人在产能有限的情况下，优先保障主要客户产品的生产交付，满足采购需求，因此报告期内前五大客户相关产品的销售占比较高，随着发行人产能增加、生产效率不断提高，对其他客户的销售规模预计将呈上升趋势。

（3）发行人已采取了相关措施应对客户集中度较高的风险

为降低客户集中度较高的潜在风险，发行人采取了以下应对措施：

1）提升新客户的开发力度

发行人发挥自身优势，不断加大对于新客户开发力度，报告期内新增的知名企业客户包括：宁德时代、北汽新能源、Intel、ATL、欣旺达、亿纬锂能等，除此之外，发行人还通过了恒大汽车、Bird 等客户的合格供应商认证，客户资源进一步丰富，行业地位不断提高。报告期内，发行人新增终端客户及 EMS 组装厂情况及对应收入贡献情况如下：

客户新增期间	新增客户名称	新增客户家数	新增客户销售收入（万元）		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
2018 年度	吉利、SMA、上汽集团、麦格米特等	49	10,012.56	10,344.19	2,846.65
2019 年度	宁德时代、飞毛腿集团、Intel 等	54	18,498.62	6,398.26	-
2020 年度	广汽集团、Airspan、Salcomp、ATL 等	60	4,108.92	-	-

2）拓展产品品类

发行人产品种类及规格繁多，经过多年发展和积累，配套产品类别数量不断提升，下游客户已覆盖光伏、安防、汽车、消费电子等多个领域，产品类型也从以精密压铸结构件为主，逐步发展为以精密压铸、精密注塑、型材加工及五金冲压等不同成型方式的精密结构件产品结构。

3）增强同步研发与先期研发能力

发行人通过多年来与各领域客户的密切合作，积累了大量的产品设计和开发经验，能够较好的把握行业趋势和产品研发方向，客户产品的同步研发和先期研发能力不断增强，在汽车、消费电子结构件等行业的竞争力不断增强。

综上，发行人对于报告期内的主要客户不存在重大依赖。

二、披露主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来；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，主要客户与发行人是否存在其他利益安排。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“1、发行人向主要客户销售的

情况”补充披露：

报告期内发行人关联方与客户不存在资金往来，发行人主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。发行人的直接、间接股东未在发行人主要客户拥有权益或任职，主要客户与发行人不存在其他利益安排。

三、结合同行业可比公司相关业务、报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，分析并披露发行人客户集中度是否符合行业特征；结合发行人与客户的合作关系，发行人客户在行业中地位与经营状况，披露发行人是否采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，发行人与客户是否具有关联关系或其他可能会导致利益倾斜的关系，相关业务是否具有稳定性及持续性等分析前五大客户集中度较高是否对发行人构成重大不利影响。

（一）结合同行业可比公司相关业务报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，分析并披露发行人客户集中度是否符合行业特征

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“6、发行人客户集中度情况”之“（1）可比公司客户集中度情况对比”补充披露：

报告期内，发行人同行业可比公司对前五大客户销售收入占营业收入的比例情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	50.31%	55.62%	56.47%
锐新科技	50.95%	51.14%	47.82%
瑞玛工业	36.13%	39.86%	40.81%
宜安科技	37.09%	47.26%	44.01%
天龙股份	53.99%	54.95%	59.58%
平均值	45.69%	49.77%	49.74%
发行人	81.87%	81.32%	72.59%

由上表可见，期内发行人前五大客户集中度高于同行业可比公司，主要与发

行人业务性质与特征、产品结构以及客户所处行业等因素有关：

1）部分客户采购需求快速增长

近年来，在全球光伏产业大发展的推动下，光伏逆变器市场保持较快的发展态势。光伏产业的高速发展带动相关客户采购需求的快速增长，鉴于光伏产业良好的发展前景，受限于人员数量和资金实力，发行人采取优先满足光伏领域主要客户需求的生产经营策略，使得发行人呈现主要客户集中的特点。

2）部分下游行业集中度较高

发行人与行同行业可比公司的产品、应用领域情况如下：

公司名称	主要产品	主要应用领域
文灿股份	汽车发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构件及其他汽车零部件	汽车
锐新科技	电力电子散热器、自动化设备及医疗设备精密部件、汽车轻量化部件	电力电子、医疗器械、汽车
瑞玛工业	移动通信、汽车等行业精密金属零部件	移动通信、汽车
宜安科技	新能源汽车零部件、液态金属产品、笔记本电脑等消费电子结构件、高端LED幕墙及工业配件、精密模具等	消费电子、电动工具、工业配件、汽车
天龙股份	汽车类塑料零件、电工电器类塑料零件	汽车、电工电气、消费电子
发行人	光伏逆变器结构件、安防摄像头结构件、汽车零部件、消费电子结构件	光伏、安防、汽车、消费电子

报告期内，发行人的产品主要应用于光伏、安防、汽车、消费电子等领域，同行业可比公司产品的应用领域包括汽车、移动通信、工业、消费电子、电工电器等，相较于同行业可比公司产品主要应用领域，发行人产品所属的光伏行业和安防行业均具有市场集中度较高的特点。

在光伏领域，据Wood Mackenzie数据显示，2019年全球光伏逆变器前十大供应商的出货量总和占全球市场的73%；在安防领域，据市场研究机构IHS Markit于2018年7月发布的《2018全球视频监控信息服务报告》，海康威视位列全球视频监控设备市场第一位，市场份额达37.94%；第二位的大华股份市场份额达到17.02%。因此，相较于汽车、电子产品等领域，光伏和安防领域的终端客户集中度较高。

3）汽车行业相关产品尚未形成规模

发行人同行业可比公司中，汽车结构件占比相对较高，发行人进入汽车结构件时间较晚，且汽车领域产品具有开发周期长、验收标准高等特点。因此，发行人对单个汽车领域客户的销售金额较小，尚未形成较大规模的主要客户。随着未来汽车领域客户的增加和相关产品销售规模的提升，发行人主要客户集中度预计将有所下降。

（二）结合发行人与客户的合作关系，发行人客户在行业中地位与经营状况，披露发行人是否采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，发行人与客户是否具有关联关系或其他可能会导致利益倾斜的关系，相关业务是否具有稳定性及持续性等分析前五大客户集中度较高是否对发行人构成重大不利影响

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“6、发行人客户集中度情况”之“（2）发行人与客户相关业务的稳定性及持续性”补充披露：

发行人与报告期内主要客户合作年限均在 6 年以上，发行人及所销售的产品均通过客户或终端客户的认证，为多家主要客户的战略供应商、优先供应商或结构件产品的主要供应商，在主要客户同类项目采购体系中具有较高的认可度，发行人与主要客户的合作关系稳定。

报告期各期，发行人的前五大客户均经营情况良好，且在各自行业内均处于领先地位，具体体现如下：

序号	公司名称	经营情况	行业地位
1	SolarEdge	纳斯达克交易所上市公司，是全球领先的太阳能组件设备制造商。	2019 年度分布式光伏逆变器出货金额全球排名第一。
2	捷普	纽约证券交易所上市公司，在财富杂志公布的 2019 年美国 500 强企业中排名第 140 位。	MMI 发布的 2020 全球最大 EMS 代工厂榜单中排名第 3 位。
3	伟创力	纳斯达克交易所上市公司，在财富杂志公布的 2019 年全球 500 强企业中排名第 474 位。	MMI 发布的 2020 全球最大 EMS 代工厂榜单中排名第 4 位。
4	海康威视	深交所上市公司，在财富杂志公布的 2019 年中国 500 强企业中排名第 184 位。	在 a&s 发布的 2020 年度“全球安防 50 强”中排名第 1 位。
5	Venture	新加坡交易所上市公司，是全球第一大烟草公司 PMI 的代工厂。	MMI 发布的 2020 全球最大 EMS 代工厂榜单中排名第 11 位。

由上表可见，发行人报告期内的主要客户均为大型上市公司，在各自领域内

处于领先地位。上述客户均具有严格的内部管理制度，规范运营意识较高，其采购方式主要为对供应商进行严格认证后，采取商务谈判或招投标方式进行采购。另一方面，发行人合法合规经营意识较强，内部建立了《费用报销管理制度》、《公司资金审批权限》、《资金预算管理制度》等，对公司销售业务人员的销售行为、费用报销流程制定有明确的要求和指导规范。

综上，发行人与主要客户合作时间较久，主要客户均为业内领先的大型上市公司，发行人采用公开、公平的方式独立获取业务，与客户不存在关联关系或其他可能会导致利益倾斜的关系，发行人相关业务具有较好的稳定性及持续性，报告期内前五大客户集中度较高不会对发行人构成重大不利影响。

四、结合报告期各期新增客户数量、对应销售金额及占当期收入比重情况，说明发行人新客户开拓能力，是否对主要客户存在重大依赖。

（一）报告期各期新增客户数量、对应销售金额及占当期收入比重情况

报告期各期新增客户情况参见本回复问题 31 之“三、（三）结合在手订单、客户拓展情况、行业发展、现有产能利用率情况等分析募投项目及预计重大资本性支出的必要性”。

发行人的产品特性和下游行业特点使得发行人新客户的开拓和新领域的拓展均需要一定的周期。报告期内，发行人深耕光伏、安防、汽车以及消费电子等优势领域客户，把握行业发展方向，紧跟优质客户步伐协同发展，持续开拓新客户。发行人报告期内新增客户主要为各自领域的领先企业，其中包括了华为、Tesla、比亚迪、SMA、宁德时代、Intel 等各自领域的龙头企业，具体情况如下：

期间	主要新增客户	主要新增客户经营情况及行业地位
2020 年度	Airspan	Airspan Networks Ltd 是领先的宽带无线系统及解决方案供应商，拥有丰富的产品组合，包括室内外小型基站、全室外紧凑型微基站和宏基站、各种用户设备以及网络优化产品。
	广汽集团	广州汽车集团股份有限公司为上交所主板上市公司（601238），2019 年位列世界 500 强企业第 189 名。
	Salcomp	Salcomp Plc 是一家全球领先的充电器、适配器的开发商和制造商，2019 年被广东领益智造股份有限公司（002600）100%收购。
	ATL	新能安科技有限公司是世界知名的锂离子电池供应商新能源科技有限公司（Amperex Technology Limited，简称 ATL ）的子公司，专注于储能系统、短交通、无人机、电动工具、吸尘器、智能设备

期间	主要新增客户	主要新增客户经营情况及行业地位
		等领域的电芯及电池系统研发、生产、销售与服务。
	欣旺达	欣旺达电子股份有限公司为深交所创业板上市公司（300207），是全球锂离子电池领域的领军企业，并致力于为社会提供更多绿色、快速、高效的新能源一体化解决方案
	亿纬锂能	惠州亿纬锂能股份有限公司为深交所创业板上市公司（300014），是一家专注于锂电池创新发展的国家高新技术企业，拥有锂原电池、小型锂离子电池、动力电池核心技术，致力于为物联网、能源互联网提供绿色高能、安全可靠的电源解决方案。
2019 年度	宁德时代	宁德时代新能源科技股份有限公司为深交所创业板上市公司（300750），是全球领先的锂离子电池研发制造公司。2019 年位列中国 500 强企业第 290 名。
	飞毛腿集团	飞毛腿集团有限公司为香港联交所上市公司（01399），从事各类二次充电锂离子电池模组研发、设计、生产及销售。
	Intel	Intel 是美国纳斯达克证券交易所上市公司，是全球最大的半导体芯片制造商之一。2019 年位列世界 500 强企业第 135 名。
	华为	华为是全球领先的信息与通信基础设施和智能终端提供商，2019 年位列世界 500 强企业第 61 位。
2018 年度	吉利	吉利为香港联交所上市公司（00175），2019 年位列世界 500 强企业第 220 名。
	上汽集团	上汽通用五菱汽车股份有限公司为国内大型中外合资汽车公司，连续 9 年保持国内单一车企销量冠军。
	麦格米特	麦格米特（002851）为深交所上市公司，业务领域涵盖工业电源、工业自动化、新能源汽车及轨道交通、智能家电和高端智能制造。
	SMA	SMA 为全球知名的太阳能逆变器研发和制造企业，专业从事光伏逆变器研发和制造，2019 年全球分布式光伏逆变器出货量排名第 4 位。

除上述报告期内新增客户外，截至本回复报告出具之日，公司已与 TCL、美团、古河电气等客户达成了合作意向，其中部分客户订单已进入量产阶段。综上，发行人具有较好的新客户开拓能力，对于报告期内主要客户不存在重大依赖。

五、说明同样应用于 SolarEdge 终端销售，发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普和天弘科技销售产品类型、销售价格、产品毛利率、销售过程、物流运输、销售折让、收款政策等方面的差别，发行人未全部向 SolarEdge 进行直接销售的原因，向捷普和天弘科技销售的相关产品协议签订方式、是否与 SolarEdge 签订三方协议，是否存在其他向组装厂直接销售、应用于某一终端客户产品的情形，如是，请补充披露相关情况。

（一）发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普和天弘科技销售产品类型、销售价格、产品毛利率、销售过程、物流运输、销售折让、收款政策等方面

的差别

报告期内，发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普、天弘科技和伟创力销售产品的金额、平均单价和毛利率情况如下：

单位：万元，元/件、套

期间	公司名称	销售金额	平均单价	毛利率
2020 年度	SolarEdge	24,470.83	5.35	/
	捷普	46,306.46	3.83	/
	伟创力	19.30	6.65	/
2019 年度	SolarEdge	14,460.93	4.77	/
	捷普	39,352.11	3.03	/
	天弘科技	433.20	2.76	/
2018 年度	SolarEdge	8,726.55	7.13	/
	捷普	26,722.11	3.25	/
	天弘科技	2,510.65	2.64	/

注：

1、2020 年度，发行人未向天弘科技销售应用于 SolarEdge 终端销售的产品，新增少量向伟创力销售的应用于 SolarEdge 终端销售的产品；

2、2019 年度和 2020 年度，发行人直接向捷普的销售中包含少量向其他终端客户的产品，销售金额分别为 23.43 万元和 197.91 万元；

3、发行人已对上述具体项目毛利率申请豁免披露，故以“/”代替。

发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普、天弘科技和伟创力销售产品的差异情况如下：

1、产品类型方面

报告期内，发行人向 SolarEdge 直接销售的产品主要为电线组件、模具、手板及尚处于生产初期的结构件产品；向捷普、天弘科技和伟创力销售的产品主要为达到量产规模后，生产工艺较为成熟的结构件产品。上述产品类型差异主要由 SolarEdge 的生产经营模式决定：SolarEdge 主要从事终端产品、关键组件及新产品的研发与生产，对于已达到量产规模较为成熟的配件，出于生产效率及成本优化的考虑，SolarEdge 通过捷普、天弘科技和伟创力等组装厂进行采购并组装为成品，具有商业合理性。

2、产品销售价格、毛利率方面

报告期内，发行人向 SolarEdge 直接销售产品的平均单价均高于向捷普和天弘科技销售产品的单价，主要原因为发行人向 SolarEdge 直接销售的产品中，电线组件、模具、手板等占比较高，前述产品平均单价高于主要向组装厂销售的光伏逆变器外壳、散热器、散热片等结构件产品及配件。

2018 年度，发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普、天弘科技和伟创力销售的毛利率水平接近；2019 年度和 2020 年度，发行人向 SolarEdge 直接销售产品的毛利率整体低于向组装厂销售产品的毛利率，主要原因为上述期间，发行人向 SolarEdge 直接销售的产品以电线组件为主，发行人生产电线组件的工艺相对简单，毛利率水平整体低于其他产品。

SolarEdge 向发行人直接采购的产品主要为电线组件的原因为：电线组件为发行人近年来根据客户采购需求新增的产品类型，产品单价较高且客户需求量较大，如组装厂捷普向发行人采购后经过组装再销售至 SolarEdge，则捷普需提前支付的资金较多，资金压力较大。因此，经捷普与 SolarEdge 协商，发行人电线组件产品主要由 SolarEdge 直接采购，对于临时性或交付时间比较紧张的订单，则由捷普向发行人采购电线组件产品。

综上，报告期内，发行人向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普、天弘科技和伟创力销售产品的销售价格、毛利率存在一定差异，主要系销售产品类型、产品定位不同所致。

3、结算政策方面

报告期内，发行人与捷普的国内子公司捷普电子（广州）有限公司采用人民币结算，与 SolarEdge、天弘科技及捷普其他境外公司均采取美元进行结算。因此，发行人与捷普电子（广州）有限公司约定了汇率波动调价机制，具体参见本回复问题 18 之“二、（一）各类型主要产品报告期内价格变化情况，结合发行人对主要客户定价机制、调价机制、原材料价格变化水平等分析发行人主要产品价格变化原因，发行人产品是否能够传导原材料价格变化”。

除上述差异外，发行人与 SolarEdge、捷普、天弘科技和伟创力在销售过程、物流运输、销售折让、收款政策等方面不存在其他差异。

（二）发行人未全部向 SolarEdge 进行直接销售的原因，向捷普和天弘科技销售的相关产品协议签订方式、是否与 SolarEdge 签订三方协议

报告期内，发行人未全部向 SolarEdge 进行直接销售的原因如下：

1、SolarEdge 由组装厂提供代工服务具有行业普遍性

SolarEdge 所在的光伏行业具有行业集中度较高、生产所需设备投入较大、供应商较为分散等特点。通过捷普等大型组装厂提供的 EMS 代工服务，SolarEdge 一方面能够实现一站式采购，满足多样化的采购需求，同时大型组装厂加工经验较为丰富，具有较好的规模效应。根据发行人同行业可比公司瑞玛工业披露的招股说明书，瑞玛工业主要客户中，亦包括捷普、富士康、伟创力等知名 EMS 代工厂。因此，发行人向 SolarEdge 代工厂进行销售具有行业普遍性。

2、SolarEdge 直接采购部分产品具有商业合理性

终端客户在选择供应商时，除上述因素外，还需要综合考虑供应商的时效性、配合度等各种实际需求，尽管大型代工厂商对于大批量订单的代工质量和效率较高，但对于小批量新品、模具样品订单、急单等采购需求，大型代工厂难以根据客户需求改变生产计划，满足客户的实际需求。因此，对于电线组件、模具、手板及小批量新品等，SolarEdge 采取向发行人直接采购方式，具有其商业合理性。

发行人与 SolarEdge、捷普和天弘科技均以订单方式进行业务合作，捷普和天弘科技根据 SolarEdge 的订单情况向发行人下达采购订单，发行人向捷普和天弘科技销售的相关产品未与 SolarEdge 签订三方协议。

（三）补充披露其他向组装厂直接销售、应用于某一终端客户产品的情形

报告期内，发行人除直接向 SolarEdge 销售外，还存在向捷普和天弘科技直接销售应用于终端客户 SolarEdge 的情况。除上述情形外，发行人报告期内累计销售额大于 1,000 万元的主要组装厂客户及产品对应终端客户的销售金额如下：

单位：万元

组装厂名称	终端客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
伟创力	Enphase	12,742.51	12,829.91	3,681.26
	PMI	8,466.78	6,907.59	140.94

	Axis	1,555.21	1,246.87	652.93
	其他	298.75	331.83	395.09
	合计	23,063.25	21,316.19	4,870.22
Venture	PMI	2,659.95	6,532.15	3,678.97
	Honeywell	1,019.13	1,472.55	1,935.74
	Ceragon	-	10.33	39.94
	合计	3,679.08	8,015.03	5,654.65
SVI PUBLIC	Axis	440.29	395.13	479.27
能率科技	华为	463.90	625.60	458.63
海派科技	华为	-	1,251.80	119.07

由上表可见，报告期内发行人直接销售的组装厂客户包括捷普、伟创力、Venture、天弘科技等，对应的终端客户包括 SolarEdge、Axis、PMI、Enphase、华为等，与发行人主要客户情况整体一致。

六、说明发行人与宁波市北仑赛维达机械有限公司合作方式、向其销售精密压铸结构件样品的原因；发行人与部分客户、供应商重叠情况未来的持续情况，既销售、又采购的规模未来是否会持续扩大；报告期内主要客户指定采购、指定组装的购销情况，结合相关合同条款约定、购销价格是否独立、公允等，说明指定采购、指定组装情况是否构成委托加工，相关成本结转、收入确认是否准确。

（一）发行人与宁波市北仑赛维达机械有限公司合作方式、向其销售精密压铸结构件样品的原因

赛维达是国内外多家汽车企业的一级模具供应商，提供产品同步开发、模具开发制造等服务。发行人与赛维达的合作方式包括以下两种：

1、发行人向赛维达采购模具

发行人向赛维达采购的主要系某品牌整车厂商所需的大型汽车模具，公司自 2017 年开始全面进入汽车类精密结构件领域，配备了生产汽车类精密压铸结构件的大型压铸机以及 CNC 设备，但尚未配备大型模具所需的行车、大行程 X 轴的模具专用 CNC 设备、模具线割设备等。因此，发行人在与赛维达针对该汽车

结构件模具进行合作设计、研发后，委托赛维达进行模具生产制造。

2、发行人向赛维达提供试模打样服务

压铸结构件模具的开发流程主要包括模具设计、模具加工、切割装配、试模打样、小批量验证等。其中，试模打样又包括了压铸、加工、检测、包装等内容，涉及压铸、机加、全检等一系列设备，因此模具制造商通常会委托结构件生产厂商进行其开发模具的试模打样工作。发行人具备从压铸至全检包装的全工序生产线、丰富的生产经验和领先的技术工艺，因此赛维达委托发行人进行部分模具的试模打样工作，发行人使用赛维达提供的模具，按照双方约定的技术标准进行生产检测，并向赛维达提交生产样件及其性能检测报告，赛维达向发行人支付样件采购及试制费用。

综上，发行人与赛维达的合作方式符合行业惯例，发行人向赛维达销售的精密压铸结构件样品系发行人因向其提供试模打样服务而生产的样件，与发行人向赛维达采购的模具所应用的系不同产品，采购模具与提供试模打样服务为相互独立的业务，具有商业合理性。

（二）发行人与部分客户、供应商重叠情况未来的持续情况，既销售、又采购的规模未来是否会持续扩大

1、发行人部分客户与供应商重叠的原因

报告期内，发行人存在部分客户、供应商重叠情况的主要原因包括：

（1）客户指定采购特定辅料或零配件

发行人终端客户出于提高生产效率、保证产品质量稳定性等因素考虑，有时会要求发行人向其合格供应商目录中的专门类别产品的其他供应商采购特定辅料或零配件，而发行人可能亦向前述供应商销售应用于该终端客户产品的结构件或应用于其他客户的产品。因此，客户指定采购会使得发行人存在部分客户、供应商重叠的情况。报告期内，因上述原因导致发行人同时向其采购或销售超过 50 万元的客户或供应商包括 SolarEdge、东莞市兴康机电科技有限公司，其中：

1）SolarEdge 为公司报告期内的主要客户，公司主要向其销售模具及各类精密结构件产品。公司向 SolarEdge 采购的原因为：2020 年度，受新冠肺炎疫

情影响，SolarEdge 指定的国内电缆连接器供应商短期供应出现困难，为保障正常生产交付，经协商由 SolarEdge 从欧洲采购部分电缆连接器后销售给公司；

2）东莞市兴康机电科技有限公司为公司报告期内的客户，该企业系公司主要客户指定的型材冲压结构件组装厂商，公司主要向其销售型材冲压结构件。公司向东莞市兴康机电科技有限公司采购的原因为：根据客户指定，公司向其采购特定辅料用于生产客户产品专用冲压结构件配件。

（2）向原材料供应商销售废料

发行人主要原材料包括铝锭、铝挤压材等金属原材料，上述材料部分大型供应商同时从事金属废料的回收加工业务，发行人出于成本控制考虑，将生产过程中产生的部分铝渣、铝屑等金属废料销售给上述原材料供应商。因此，向原材料供应商销售废料会使得发行人存在部分客户、供应商重叠的情况。报告期内，因上述原因导致发行人同时向其采购或销售超过 50 万元的供应商为荣阳铝业和澳美铝业。

1）荣阳铝业为公司报告期内的原材料供应商，公司主要向其采购铝挤压材等。公司向荣阳铝业销售的原因为：荣阳铝业同时从事铝废料回收加工业务，公司向其销售生产过程中产生的部分铝渣、铝屑等废料。

2）澳美铝业为公司报告期内的原材料供应商，公司主要向其采购铝挤压材等。公司向澳美铝业销售的原因为：澳美铝业同时从事铝废料回收加工业务，公司向其销售生产过程中产生的部分铝渣、铝屑等废料。

（3）向客户临时性采购或向供应商临时性销售

报告期内，发行人因部分工序产能不足、排产紧张等因素产生临时性采购需求，因此存在工序外协或成品外购的情形；同时，在产能相对充足时亦会承接少量同行业公司的产品生产订单，向其销售结构件半成品或成品，以保证产能得到充分利用。因此，发行人存在对外协供应商或成品供应商进行销售的情形，使得发行人存在部分客户、供应商重叠的情况。报告期内，因上述原因导致发行人同时向其采购或销售超过 50 万元的供应商为竣昌五金和赛维达，其中：

1）竣昌五金为公司报告期内的外协供应商，为公司提供铝合金压铸产品加工服务。公司向竣昌五金销售的原因为：2017 年度，公司因客户及产品调整，

与部分客户停止合作并由竣昌五金承接了部分剩余订单。因此，公司将原客户生产所涉及的定制化模具、夹治具及少量原材料、半成品等销售给竣昌五金；

2）赛维达为公司报告期内的供应商，公司主要向其采购模具、工装夹具。公司向赛维达销售的原因为：报告期内，赛维达利用公司压铸产品线对其生产的其他模具进行样品试制以及加工验证，公司向其销售精密压铸结构件样品。

2、发行人客户与供应商重叠情况未来的持续情况

（1）对于客户指定采购，系精密结构件行业较为常见的业务模式。发行人同行业可比公司中，文灿股份、瑞玛工业均在其招股说明书中披露了相关业务情况，具体如下：

公司名称	相关业务描述
文灿股份	报告期内，公司新增主要供应商蒂慕柯金属制品（上海）有限公司主要为公司提供铝管，该供应商为联合汽车电子有限公司指定供应商，公司目前无其他铝管供应商。
瑞玛工业	公司在获得客户的供应商资质认证后签订框架协议，物流部根据销售预测及客户或客户指定供应商的订单制定长/短期采购、排产计划，制造完成后向客户或客户指定供应商交货。

注：上表中相关业务描述摘自文灿股份、瑞玛工业招股说明书。

综上，发行人客户出于提高生产效率、保证产品质量稳定性等因素考虑，对于发行人的部分供应商进行指定，符合发行人所处行业的特征，具有商业合理性。因此，由于客户指定供应商产生的客户与供应商重叠的情况未来预计将会持续，如发行人对于采用上述模式客户的销售规模增长，发行人此类既销售、又采购的规模可能会有所扩大。

（2）对于向原材料供应商销售废料，系发行人出于成本控制考虑，将生产过程中产生的部分铝渣、铝屑等金属废料销售给原材料供应商，具有商业合理性。如后续发行人原材料供应商的金属废料的回收报价持续具有优势，由于向原材料供应商销售废料产生的客户与供应商重叠的情况未来预计将会持续，随着发行人生产经营规模的扩大，发行人此类既销售、又采购的规模可能会有所扩大。

（3）对于临时性采购或销售，系发行人根据现有产能利用情况进行的外协采购或承接的零星订单，随着发行人产销规模的扩大和生产组织能力的提升，预计由于临时性采购或销售产生的客户与供应商重叠的情况未来将会逐步减少，发行人此类既销售、又采购的规模不会持续扩大。

（三）报告期内主要客户指定采购、指定组装的购销情况，结合相关合同条款约定、购销价格是否独立、公允等，说明指定采购、指定组装情况是否构成委托加工，相关成本结转、收入确认是否准确

1、发行人主要客户指定采购情况

报告期内，发行人对前五大客户指定供应商或指定材料的采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	客户名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020 年度	1	史陶比尔	SolarEdge	连接器	8,507.39	8.72%
	2	宗茂塑胶	SolarEdge	塑胶粒	6,418.03	6.58%
	3	景弘盛通信	SolarEdge	电缆	4,691.33	4.81%
	4	塑星塑料	SolarEdge	塑胶粒	2,726.31	2.79%
	5	蜜蜂塑化	Enphase	塑胶粒	2,669.35	2.74%
	合计				**25,012.41**	**25.63%**
2019 年度	1	宗茂塑胶	SolarEdge	塑胶粒	7,397.39	8.68%
	2	史陶比尔	SolarEdge	连接器	4,898.53	5.75%
	3	塑星塑料	SolarEdge	塑胶粒	4,754.78	5.58%
	4	景弘盛通信	SolarEdge	电缆	3,444.39	4.04%
	5	蜜蜂塑化	Enphase	塑胶粒	3,011.54	3.54%
	合计				**23,506.63**	**27.59%**
2018 年度	1	宗茂塑胶	SolarEdge	塑胶粒	4,539.58	7.61%
	2	塑星塑料	SolarEdge	塑胶粒	2,942.81	4.94%
	3	史陶比尔	SolarEdge	连接器	2,353.85	3.95%
	4	景弘盛通信	SolarEdge	电缆	1,923.86	3.23%
	5	浙江研益	海康威视	塑胶粒	1,237.30	2.08%
	合计				**12,997.40**	**21.80%**

注：上表中，史陶比尔、景弘盛通信、浙江研益为客户指定供应商；宗茂塑胶、塑星塑料和蜜蜂塑化为客户指定原材料的供应商。

由上表可见，报告期内发行人客户指定采购的原材料均为报告期内发行人主要客户或主要客户的终端客户指定采购的塑胶粒、电缆及连接器等。

2、发行人主要客户指定组装情况

报告期内，发行人向主要客户指定组装厂销售情况参见本回复问题 20 之“五、（三）补充披露其他向组装厂直接销售、应用于某一终端客户产品的情形”。

3、发行人主要客户指定采购情况不构成委托加工

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》之问题 32 的相关要求，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。

发行人部分原材料供应商由客户指定的情形根据交易业务实质不属于委托加工业务，区别主要体现在以下方面：

（1）公司销售合同或订单不属于加工服务

发行人客户产生采购需求时，向发行人下达采购订单，约定发行人以交付产品的方式进行交易，而非以加工服务的方式进行交易。产品存在品质瑕疵的，客户有权要求公司修理、扣款、更换或退货，相应的成本或费用由发行人承担。

（2）发行人承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

根据公司与指定供应商签署的采购合同，相关原材料在供应商交付时点完成风险转移，发行人承担后续原材料的保管责任和灭失风险。具体采购指令由发行人下达、采购价格由双方协商确定，在此过程中发行人需要承担材料价格波动的风险。

（3）发行人具备对最终产品的完整销售定价权

在业务开展过程中，发行人主要产品采取成本加成的定价模式，充分考虑产品原材料成本、工序成本、管理运营成本、包装运输成本等因素后，通过商务谈判或招投标方式与客户确定产品销售价格，在此过程中发行人具备完整的销售定价权。

（4）发行人承担了产品销售应收账款的信用风险

公司遵循独立交易原则，分别与供应商和客户订采购合同或销售订单，采购合同、销售订单分别约定付款条件，采购原材料时供应商承担发行人不支付货款的信用风险，发行人承担对产品销售应收账款无法收回的信用风险。

综上，发行人部分原材料供应商由客户指定符合发行人所处精密结构件行业的特点，符合行业惯例，不属于委托加工情形。发行人分别按照采购业务、销售业务进行会计处理，符合企业会计准则相关规定，相关成本结转、收入确认准确。

七、披露发行人 2017 年客户及产品调整具体情况、调整原因、对应收入金额及变化情况，相关产品生产线、专用生产设备情况，是否存在闲置、减值风险

（一）2017 年度发行人客户及产品调整情况及原因

大华股份为发行人报告期前的主要客户之一，发行人向其销售安防摄像头结构件产品。因大华股份在安防领域与海康威视存在直接竞争关系，因此前述客户均希望其主要供应商为专供，以保证其产品质量稳定性、产品交付的及时性和技术参数的保密性。2017 年度，发行人与大华股份停止合作后，大华股份经对竣昌五金认证合格后，将部分业务交由其承接。

（二）调整对应收入金额及变化情况

1、发行人对大华股份销售情况

2017 年度，发行人对大华股份的销售收入为 1,212.15 万元，占当年营业收入的比例为 1.64%，自 2018 年度开始，发行人未再向大华股份销售产品。

2、相关模具、夹治具及原材料、半成品等销售情况

2017 年度，发行人与大华股份停止合作后，由竣昌五金承接了部分业务。因此，发行人将大华股份生产所涉及的定制化模具、夹治具及少量原材料、半成品等销售给竣昌五金，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年度所涉及的销售金额分别为 599.78 万元、149.74 万元、2.81 万元和 0 万元。

综上，发行人对大华股份销售业务调整对于发行人报告期内收入金额变化未产生重大影响。

（三）相关产品生产线、专用生产设备情况

大华股份与发行人报告期内的主要客户海康威视均为全球视频监控市场的领先企业，发行人向其销售的产品主要为安防摄像头外壳、支架等，与向海康威视销售的相关产品功能用途相似，发行人不存在为大华股份产品配套专用生产线

或专用生产设备的情况，业务调整后未产生相关资产闲置或减值的风险。

八、说明发行人向伟创力销售金额 2019 年后大幅增加的原因，报告期内发行人与伟创力销售内容、合作方式、销售政策、信用政策等方式是否发生变化，相关变化对发行人销售金额影响情况

（一）发行人向伟创力销售情况

伟创力是一家领先的从概念成型到规模量产解决方案供应商，为汽车、工业制造、医疗及科技企业等提供 EMS 代工服务，在《财富》杂志公布的 2019 年全球 500 强企业中排名第 474 位，在 MMI 发布的 2020 全球最大 EMS 代工厂榜单中排名第 4 位。发行人向伟创力销售的产品主要由伟创力进行装配后，销售至终端客户。报告期内，发行人向伟创力销售产品对应的终端客户情况如下：

单位：万元

终端客户名称	销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Enphase	光伏逆变器结构件	12,742.51	12,829.91	3,681.26
PMI	电子烟加热装置结构件	8,466.78	6,907.59	140.94
Axis	安防摄像头结构件	1,555.21	1,246.87	652.93
其他	汽车、消费电子等结构件	298.75	331.83	395.09
合计		**23,063.25**	**21,316.19**	**4,870.22**

由上表可见，2019 年度发行人向伟创力销售金额大幅增加主要系伟创力作为 Enphase、PMI 和 Axis 三家终端客户的 EMS 代工厂向发行人采购金额增加所致。前述客户分别为发行人光伏、消费电子领域和安防领域的主要客户，其中 PMI 的具体情况参见本回复问题 18 之“一、（二）结合产品应用领域行业情况、对应客户相应领域业务发展及财务数据情况、发行人供应份额、发行人产品在下游领域重要程度及成本占比等分析并披露不同领域营业收入变化原因，是否与下游行业及客户需求变化一致”部分所述。Axis 的具体情况参见本回复问题 19 之“一、（二）发行人主要境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例”部分所述。Enphase 的具体情况如下：

1、Enphase 业务发展情况

Enphase 为纳斯达克交易所上市公司（股票代码：ENPH），专注于为太阳能光伏产业设计、开发、制造和销售微逆变器系统。根据 Wood Mackenzie 统计数据，按照出货金额计算，Enphase 在 2019 年度全球分布式光伏逆变器市场占有率为 7%，排名第五。

2、Enphase 财务数据情况

报告期内，Enphase 的主要财务数据如下：

单位：千美元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
总资产	1,200,102	713,223	339,937
营业收入	774,425	624,333	316,159
净利润	133,995	161,148	-11,627

注：上表中财务数据来源于 Enphase 披露的定期财务报告。

报告期内，Enphase 营业收入分别为 3.16 亿美元、6.24 亿美元和 7.74 亿美元，净利润分别为-0.12 亿美元、1.61 亿美元和 1.34 亿美元，经营情况良好。

3、发行人产品应用情况

报告期内，发行人最终向 Enphase 销售的产品主要为应用于太阳能光伏逆变器的箱体结构件、散热箱体结构件等。

（二）发行人与伟创力的合作方式、销售政策、信用政策

1、发行人与伟创力的合作方式

报告期内，发行人与终端客户指定作为 EMS 代工厂的伟创力相关主体直接签订销售合同或获取订单，发行人与伟创力为销售合同或订单的签订对象，与终端客户未签署三方合同。销售合同或订单签订后，由发行人与伟创力直接履行交货、付款等权利义务。订单采购价格根据发行人与终端客户商务谈判确定的价格执行，采购数量由终端客户根据生产需求决定。

2、发行人对伟创力的销售政策

报告期内，发行人对伟创力的销售政策与发行人一般销售政策不存在重大差异，销售收入的确认方式为：（1）直接销售模式下，发行人将产品送至伟创力指

定地点，伟创力对产品进行签收或验收，并完成货物及款项核对无误后确认收入；（2）寄售模式下，根据与伟创力签订的合同或订单，将产品送至指定地点，每月根据伟创力实际领用清单确认销售收入。发行人对伟创力的销售结算方式均为银行转账。

报告期内，发行人对伟创力的销售政策保持一致，未发生重大变化。

3、发行人对伟创力的信用政策

报告期内，发行人对伟创力的信用政策根据发行人与终端客户的约定确定，其中伟创力香港公司和伟创力珠海公司的信用期为 90 天，伟创力其他公司的信用期为 60 天。发行人对伟创力的销售政策保持一致，未发生重大变化。

综上，发行人向伟创力销售金额 2019 年后大幅增加主要系伟创力提供 EMS 代工服务的终端客户采购需求增长所致。除上述变动外，报告期内发行人与伟创力的销售内容、合作方式、销售政策、信用政策等方式未发生重大变化。

九、说明发行人 2020 年 1-6 月向 Venture 销售产品金额下降原因，相关影响因素是否已经消除，如尚未消除，发行人对应的应对措施。

（一）发行人向 Venture 销售产品金额下降的原因

2020 年 1-6 月，发行人向 Venture 销售产品金额为 1,900.91 万元，远低于 2019 年度发行人向 Venture 销售产品金额的 50%，主要原因如下：

1、部分配套组装业务由伟创力承接

Venture 及其下属公司是全球第一大烟草公司 PMI 的代工厂。报告期内发行人向 Venture 及其下属公司销售的产品主要为应用在 PMI 旗下 IQOS 品牌电子烟产品的加热装置结构件。除 Venture 外，伟创力也为 PMI 提供相关 EMS 代工服务。2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月和 2020 年度，发行人向 Venture 和伟创力销售 PMI 电子烟加热装置结构件及模具的情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
Venture	2,659.95	1,060.29	6,532.15	3,678.97

伟创力	8,466.78	3,376.53	6,907.59	140.94
TCL	13.63	-	-	-
合计	**11,140.36**	**4,436.82**	**13,439.74**	**3,819.91**

由上表可见，2020 年 1-6 月，发行人向伟创力销售 PMI 电子烟加热装置结构件的金额整体保持稳定，而对 Venture 销售前述产品的金额降幅较大，主要系根据 PMI 的生产安排，部分订单从 Venture 转至伟创力承接所致。

2、终端产品更新换代导致客户备货需求减少

IQOS 电子烟为消费电子类产品，更新换代较快，自 2014 年上市以来已推出 IQOS 1.0、IQOS 2.0、IQOS 2.4、IQOS 3.0 四代产品，发行人主要销售的产品为 IQOS 2.4 和 IQOS3.0 两款产品的加热装置结构件。因消费电子类产品具有迭代周期较短的特点，在新产品发布前期至发布初期，客户对于新产品的备货需求较为旺盛，而对于旧款产品的备货需求将随着新产品的推出而逐渐减少。IQOS 3.0 产品于 2018 年 10 月发布，2020 年度已进入产品销售中期，客户对于相关结构件备货需求较 2019 年度有所下降。

3、新冠肺炎疫情影响下游市场需求

2020 年上半年，新冠肺炎疫情在全球范围内爆发导致发行人消费电子结构件产品的下游市场需求有所减少，主要体现在以下两方面：（1）新冠肺炎疫情使得人群出行和消费均有所下降，导致消费电子终端产品的销售受到不利影响；（2）新冠肺炎疫情导致 Venture、伟创力等组装厂在 2020 年上半年均有一定程度的停工停产，使得相关订单有所延后。

（二）相关影响因素的应对措施

2020 年度，随着新冠肺炎疫情逐步得到控制，疫情对于 Venture、伟创力等组装厂的影响已基本消除，前述客户的生产经营已基本恢复正常。对于终端客户产品更新换代导致的结构件产品需求波动，发行人采取的应对措施如下：

1、提升与客户同步开发、合作开发能力，在客户新项目规划初期参与客户新产品对应结构件的配套研制，保障新产品交付的及时性；

2、加大消费电子领域客户的开拓力度，增强整体销售规模的稳定性。报告

期内，除 PMI 之外，发行人消费电子领域客户还包括 Intel、NEC、Honeywell、飞毛腿集团等，随着其他消费电子结构件产品销售规模的增长和客户数量的增加，发行人消费电子结构件销售规模的稳定性将得到有效提升。

十、披露发行人产品是否均需通过客户认证，发行人主要客户认证期限、重要流程，报告期内需要通过认证的客户名称以及截至目前正在认证过程中的客户情况。

（一）发行人客户认证情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“7、发行人产品需通过客户认证的情况”之“（1）发行人客户认证情况”补充披露：

报告期内，发行人主要产品均需通过客户的审核认证，如无特殊原因，主要客户的审核认证期限一般长期有效。发行人主要客户认证的一般流程如下：

1）合格供应商认证流程

①发行人与客户接触并建立初步业务合作意向后，客户向发行人下发供应商审核信息资料，发行人根据客户审核信息资料要求，提前准备并提交包括内部程序文件、产品工艺流程图、产品设计开发文件、合格供应商清单、专利清单等业务相关审核资料；

②客户对于审核资料进行初步评审后，组织其品质、采购、技术等团队对于发行人进行实地验厂，对于发行人生产制造能力、质量管理体系、成本控制能力、研发制造能力、财务状况、信息安全情况、安全环保情况、社会责任等各方面综合评估与审核，并向发行人提出反馈或整改建议；

③客户根据资料审核、验厂情况及整改建议落实情况，进行供应商综合评审，评审通过后将发行人纳入合格供应商清单，并向发行人发送供应商代码；

④发行人取得客户供应商代码后，后续通过商务谈判、招投标等方式与客户签订相应合同或承接具体订单。

2）产品认证流程

发行人进入客户合格供应商名录后，客户对于新产品的一般认证流程如下：

①发行人根据客户需求信息进行项目可行性分析并形成可行性分析报告提交客户，客户认可后发行人进行报价并进行业务合作洽谈；

②发行人与客户业务启动后，签署相关模具开发合同，并对于可行性分析报告进行细化论证，形成 DFM（制造设计报告）。对于发行人与客户共同设计、合作开发的产品，发行人首先进行软模开发，进行产品结构验证，验证通过后进行模具开发与生产；

③客户对于模具打样验收通过并出具样本承认书或其他验收文件后，发行人准备相关生产工装夹具，并对于产品进行小批量验证；

④小批量产品生产过程中，客户根据实际情况，前往发行人生产场所对于生产场地情况、产品合格率、生产能力等进行评审，样件评审通过后，产品正式进行量产交付。

（二）发行人需要通过认证的客户及截至目前正在认证过程中的客户情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）主要销售客户情况”之“7、发行人产品需通过客户认证的情况”之“（2）发行人需要通过认证的客户及截至目前正在认证过程中的客户情况”补充披露：

1）发行人需要通过认证的客户

报告期内，发行人需要通过认证的主要客户如下：

序号	公司名称	主要产品	合作历史	认证期限
1	SolarEdge	光伏逆变器结构件、电线组件	2009 年至今	无固定期限
2	海康威视	安防摄像头结构件、支架	2013 年至今	无固定期限
3	Venture	电子烟加热装置结构件	2015 年至今	无固定期限

注：发行人报告期内主要客户中，捷普、伟创力主要业务系为终端客户提供 EMS 代工服务，故主要产品认证由其终端客户完成。

2）截至目前正在认证过程中的客户

截至本招股说明书签署之日，发行人正在认证过程中的主要客户情况如下：

序号	公司名称	主要产品	认证阶段
1	万向一二三股份公司	汽车配件	取得供应商代码
2	深圳麦克韦尔股份有限公司	电子烟加热装置结构件	取得供应商代码
3	BIRD RIDES, INC.	滑板车配件	取得供应商代码
4	恒大新能源科技集团有限公司	汽车配件	取得供应商代码
5	宝能汽车集团有限公司	汽车配件	实地验厂
6	爱立信（中国）通讯有限公司	通信设备结构件	供应商资质审核
7	VARTA AG Group	新能源电池配件	供应商资质审核
8	南京创源天地动力科技有限公司	汽车配件	供应商资质审核
9	LG Energy Solution	新能源电池配件	供应商资质审核

十一、说明报告期内是否存在贸易商客户，如有，请分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况。结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例。

（一）报告期各期分境内外销售贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况。

报告期内，发行人贸易商客户为 SaiMing International Ltd 和重庆纽恩基贸易有限公司。其中，重庆纽恩基贸易有限公司为境内销售贸易商，SaiMing International Ltd 为境外销售贸易商。

发行人对前述客户的销售金额及占发行人营业收入的比例如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
重庆纽恩基贸易有限公司	-	-	-	5.71	0.00%	-60.00%	-	-	-
SaiMing International Ltd	312.20	0.21%	29.94%	130.01	0.10%	18.41%	416.77	0.44%	22.52%
合计	**312.20**	**0.21%**	**-**	**135.72**	**0.10%**	**-**	**416.77**	**0.44%**	**-**

发行人贸易商客户的终端客户情况如下：

贸易商客户名称	发行人产品终端客户
重庆纽恩基贸易有限公司	佛吉亚集团
SaiMing International Ltd	Altiostar Networks、DW windsor

报告期内，发行人贸易商客户数量较少，发行人对贸易商客户的交易规模占营业收入的比例较低。

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人向 SaiMing International Ltd 销售产品的毛利率分别为 22.52%、18.41%和 29.94%，与发行人同类产品毛利率水平不存在重大差异。SaiMing International Ltd 的终端客户主要包括美国移动网络运营商 Altiostar Networks 和英国灯具品牌 DW windsor 等。

2019 年度，发行人向重庆纽恩基贸易有限公司销售产品的毛利率为-60.00%，主要原因为该贸易商的终端客户包括全球领先的汽车零部件供应商佛吉亚集团，发行人尚未进入佛吉亚集团供应商清单，因此通过该贸易商向佛吉亚集团低价销售少量模具等，希望能够藉此机会间接进入佛吉亚集团供应链体系与其建立合作关系。

（二）结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例。

1、贸易商客户基本情况

（1）重庆纽恩基贸易有限公司

公司名称	重庆纽恩基贸易有限公司
注册资本	100 万元
成立日期	2016 年 10 月 19 日
注册地址	重庆市北部新区金渝大道 68 号 3 幢 1-17-1
经营范围	销售金属制品、橡胶制品、纸制品、包装材料、五金交电、汽车配件、仪器仪表、办公用品、电子产品（不含电子出版物）、日用百货、机电产品、机械设备、针纺织品、服装服饰、矿产品、化工原料及产品（不含化学危险品）、塑料制品；技术及货物进出口业务；计算机软件的技术开发、技术咨询；商务信息咨询；会务服务；货运代理（以上经营范围依法

	须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
股权结构	何兴科持股 50%、胡新艳持股 50%
经营规模	-
客户资源	佛吉亚集团等

（2）SaiMing International Ltd

公司名称	SaiMing International Ltd
注册资本	10,000 港币
成立日期	2010 年 5 月 20 日
住所	香港九龙旺角弥敦道 610 号荷李活商业中心 1318-19 室
经营范围	国际贸易
股权结构	肖艳红持股 100%
经营规模	年销售额约 1,800 万人民币
客户资源	Altiostar Networks、DW windsor 等

报告期内，发行人贸易商客户为主要经营金属结构件贸易的公司，向国内外终端客户销售少量通讯、照明、汽车等结构件或模具产品。精密结构件生产企业主要采取直销方式进行销售，发行人精密结构件及模具产品定制化程度较高，且主要客户均为行业领先的大型企业，因此发行人贸易商客户数量较少，发行人对贸易商客户的交易规模占营业收入的比例极低，与所在行业惯例相符。

另一方面，随着我国成为全球主要的精密结构件生产基地，生产的精密结构件种类繁多，市场庞大。因贸易商通常具有较为广泛的客户资源，对于某些细分市场的需求更为敏感，故凭借自身的信息优势，贸易商能够帮助部分中小型厂商提高采购效率、降低采购成本，特别是满足其小批量、特殊性的采购需求。因此，部分终端客户选择通过贸易商采购精密结构件产品，报告期内发行人通过少数贸易商销售产品具有其商业合理性。

十二、核查意见

（一）核查过程

针对发行人报告期内客户集中度较高的情况，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，保荐机构进行核查的过程如下：

1、访谈发行人实际控制人、市场营销中心负责人、主要客户相关负责人，查阅发行人与客户的销售订单、销售合同，了解发行人与主要客户合作情况，分析发行人与主要客户合作的可持续性及主要产品的可替代性；

2、查询发行人股东名册、公开信息，核查发行人及其实际控制人、董监高银行流水，核查股东中与发行人主要客户存在关联关系的股东的基本信息、股权结构、董监高的任职情况；访谈发行人股东，了解主要客户及董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属是否与发行人股东存在关联关系或曾为发行人提供其他利益安排；

3、查询同行业可比公司披露的定期报告、招股说明书等公开资料，分析行业客户集中度情况；通过访谈主要客户相关负责人进行访谈、查询主要客户的定期报告、官方网站、工商信息，了解发行人与客户的合作关系及客户在行业中地位与经营状况；

4、核查发行人报告期内的销售明细，复核计算报告期各期发行人新增客户清单，并通过公开信息查询新增客户经营情况，分析发行人新客户开拓能力。

针对上述其他问题，保荐机构进行核查的过程如下：

1、核查发行人报告期各期向组装厂及终端客户的销售明细，查阅发行人与SolarEdge、捷普、天弘科技和伟创力的销售订单，核查发行人对其产品类型、销售价格、产品毛利率、销售过程、物流运输、销售折让、收款政策等；

2、查阅发行人与赛维达签署的销售合同，访谈发行人市场营销中心、采购中心负责人，根据销售明细与采购明细比对客户和供应商重叠情况，并了解重叠原因；核查发行人主要客户指定采购、指定组装的购销情况，对照企业会计准则等分析相关成本结转、收入确认准确性；

3、访谈发行人实际控制人、市场营销中心负责人，了解发行人 2017 年度客户及产品调整具体情况、调整原因，核查销售明细计算对应收入金额及变化情况，了解相关产品生产线、专用生产设备情况；

4、核查发行人向伟创力销售明细及终端客户清单，核查发行人向伟创力销售情况，访谈财务中心、市场营销中心负责人及相关业务人员，了解发行人与伟创力销售内容、合作方式、销售政策、信用政策等；

5、核查发行人向 Venture 销售明细及终端客户清单，查询 PMI 定期报告、官方网站、新闻报道等公开信息，了解发行人销售变动原因及应对措施；

6、访谈发行人市场营销中心、研发中心、事业部管理中心负责人，查看发行人与主要客户往来邮件记录、客户认证资料等原始文件，了解发行人主要客户认证期限、重要流程及报告期内发行人的客户认证情况；

7、访谈发行人市场营销中心负责人，查询发行人主要客户工商信息，贸易商客户情况，对于主要贸易商客户进行走访，了解发行人销售原因；取得贸易商客户主要终端客户清单，抽样取得贸易商客户最终销售单据等原始凭证，验证其销售真实性；查询同行业可比公司公开披露文件，分析发行人向贸易商销售产品的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与主要客户合作时间较长，在其同类项目采购体系中具有较为重要的地位及一定的竞争优势；发行人虽未与部分客户签署长期合作协议，但主要系发行人产品特性和客户采购管理模式所致，发行人主要客户均为各领域领先的大型企业，经营情况良好，不存在重大不确定性；发行人与主要客户的合作具有可持续性，发行人产品被替代的风险较小，对主要客户不存在重大依赖；发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险；

2、报告期内发行人关联方与客户不存在资金往来，发行人主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。发行人的直接、间接股东未在发行人主要客户拥有权益或任职，主要客户与发行人不存在其他利益安排；

3、受发行人业务性质与特征、产品结构以及客户所处行业等因素影响，报告期内发行人前五大客户集中度整体高于同行业可比公司，发行人与主要客户合作时间较久，主要客户均为业内领先的大型上市公司，发行人采用公开、公平的

方式独立获取业务，与客户不存在关联关系或其他可能会导致利益倾斜的关系，发行人相关业务具有较好的稳定性及持续性，报告期内前五大客户集中度较高不会对发行人构成重大不利影响；

4、报告期各期，发行人新增客户数量及对应销售金额及占比保持稳定，发行人报告期内新增客户均为各自领域的领先企业，发行人具有较好的新客户开拓能力，对于报告期内主要客户不存在重大依赖；

5、发行人分别向 SolarEdge 直接销售产品与向捷普、天弘科技和伟创力销售产品在销售过程、物流运输、销售折让、收款政策等方面不存在其他差异，发行人亦存在其他向组装厂直接销售、应用于某一终端客户产品的情形，与行业惯例相符；

6、发行人与赛维达的合作方式符合行业惯例，发行人向赛维达销售的精密压铸结构件样品系发行人因向其提供试模打样服务而生产的样件，具有商业合理性；发行人部分与客户、供应商重叠情况未来会持续，具有商业合理性；发行人部分原材料供应商由客户指定符合发行人所处精密结构件行业的特点，符合行业惯例，不属于委托加工情形。发行人分别按照采购业务、销售业务进行会计处理，符合企业会计准则相关规定，相关成本结转、收入确认准确；

7、发行人 2017 年客户及产品调整主要系根据客户要求进行的调整，对于发行人报告期内收入金额变化未产生重大影响，发行人不存在为浙江大华智联有限公司产品配套的产品生产线或专用生产设备，业务调整后未产生相关资产闲置或减值的风险；

8、发行人向伟创力销售金额 2019 年后大幅增加主要系伟创力提供 EMS 代工服务的终端客户采购需求增长所致。除上述变动外，报告期内发行人与伟创力的销售内容、合作方式、销售政策、信用政策等方式未发生重大变化；

9、发行人 2020 年 1-6 月向 Venture 销售产品金额下降系部分配套组装业务由伟创力承接、终端产品更新换代导致客户备货需求减少及新冠肺炎疫情影响下游市场需求所致，发行人已采取提升与客户同步开发和合作开发能力、加大消费电子领域客户的开拓力度等有效措施应对前述变动的影响；

10、报告期内，发行人主要产品均需通过客户的审核认证，如无特殊原因，

主要客户的审核认证期限一般长期有效；发行人需要通过认证的客户及截至目前正在认证过程中的客户主要为各领域优质企业，具有较为严格的供应商准入机制；

11、报告期内发行人贸易商客户较少，因贸易商通常具有较为广泛的客户资源，能够满足中小型客户小批量、特殊性的采购需求，因此部分终端客户选择通过贸易商采购精密结构件产品，具有其商业合理性。

21.关于收入确认

申报文件显示，发行人国内销售、出口销售收入确认政策分为直接销售模式和寄售模式，模具销售模式包括一次性销售模式和分摊模式。

请发行人：

（1）披露报告期内各收入确认方法下收入确认金额、占比、主要客户情况，结合典型合同条款、约定的风险报酬转移时点或控制权转移时点、外销贸易政策等披露发行人各类收入确认具体时点及依据的单据，与同行业可比公司是否一致。

（2）说明寄售模式下，结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形；是否存在暂估确认收入的情形，如有，请列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。

（3）说明发行人向捷普、天弘科技等组装厂商销售的，销售收入确认时点、收入确认具体单据及流转情况，相关产品是否实现最终销售，相关收入确认时点是否准确、审慎。

（4）说明销售模具下一次性销售模式和分摊模式对应典型合同条款的区别，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因；分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额，结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况等披露相应模具是否存在减值风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内各收入确认方法下收入确认金额、占比、主要客户情况，结合典型合同条款、约定的风险报酬转移时点或控制权转移时点、外销贸易政策

等披露发行人各类收入确认具体时点及依据的单据，与同行业可比公司是否一致。

（一）发行人报告期内各收入确认方法下收入确认金额、占比情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（二十三）收入”之“5、各收入确认方法下收入确认金额、占比、主要客户情况”补充披露：

报告期内，发行人不同收入确认方法下主营业务收入中的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内销售	75,510.78	50.06%	79,249.82	58.55%	60,470.81	64.43%
其中：直接销售	72,237.48	47.89%	73,532.58	54.33%	56,122.34	59.80%
寄售	3,273.29	2.17%	5,717.23	4.22%	4,348.47	4.63%
出口销售	69,594.05	46.14%	52,968.19	39.13%	29,360.11	31.28%
其中：直接销售	61,013.27	40.45%	45,352.56	33.51%	27,935.61	29.76%
寄售	8,580.78	5.69%	7,615.63	5.63%	1,424.50	1.52%
模具销售	5,742.68	3.81%	3,129.55	2.31%	4,026.87	4.29%
其中：一次性销售	5,742.68	3.81%	3,129.55	2.31%	4,026.87	4.29%
分摊	-	-	-	-	-	-
合计	150,847.50	100.00%	135,347.55	100.00%	93,857.80	100.00%

注：分摊模式下销售的模具，模具费用分摊计入相应产品成本，不单独确认模具收入，故分摊模式下模具销售金额为零。

报告期内，发行人主要以直接销售模式确认收入，直接销售模式收入占主营业务收入的比例分别为 93.85%、90.15%和 92.15%。

（二）发行人报告期内各收入确认方法下主要客户情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（二十三）收入”之“5、各收入确认方法下收入确认金额、占比、主要客户情况”补充披露：

报告期内，发行人主要客户以直接销售模式确认收入，以寄售方式确认收入

的国内客户为比亚迪和吉利，境外客户为 Flextronics MFG.(H.K.)LTD、Fronius International GmbH 和 Grammer CZ, s.r.o.，发行人对前述客户的销售金额如下：

单位：万元

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内销售	比亚迪	3,086.22	5,243.66	4,348.47
	吉利	187.08	473.57	-
	小计	3,273.29	5,717.23	4,348.47
出口销售	Flextronics MFG.(H.K.)LTD	8,397.03	6,808.93	-
	Fronius International GmbH	169.32	-	-
	Grammer CZ, s.r.o.	14.43	806.70	1,424.50
	小计	8,580.78	7,615.63	1,424.50
合计		11,854.08	13,332.86	5,772.97

报告期内各期，发行人以寄售方式确认收入的金额分别为 5,772.97 万元、13,332.86 万元和 11,854.08 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 6.15%、9.85%和 7.86%，占比较小。

（三）结合典型合同条款、约定的风险报酬转移时点或控制权转移时点、外销贸易政策等披露发行人各类收入确认具体时点及依据的单据，与同行业可比公司是否一致

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（二十三）收入”之“6、发行人各类收入确认具体时点及依据的单据，与同行业可比公司是否一致”补充披露：

（1）报告期内，发行人各类收入的确认具体时点及依据的单据情况

1）精密结构件产品

①国内销售

报告期内，发行人国内销售的确认具体时点及依据的单据情况如下：

项目	典型合同条款	约定的风险报酬或控制权转移时点	收入确认主要依据

直接销售	货物运输至客户指定地点，经客户核对确认后视同货物控制权转移至客户	客户对产品进行签收或验收	出库单、对账单、发票
寄售	货物运输至客户指定仓库，客户根据生产计划从仓库中心提货后出具领用清单时，视同货物控制权转移至客户	收到客户的实际领用清单	出库单、领用清单、寄售仓库结存清单、发票

②出口销售

报告期内，发行人出口销售的确认具体时点及依据的单据情况如下：

项目	典型合同条款	外销贸易方式	约定的风险报酬或控制权转移时点	收入确认主要依据
直接销售	将产品在买方指定地点交付予买方指定承运人并办理出口报关程序时视同控制权转移	（1）CIF、FOB、EXW、FCA 方式：公司在货物办理出口手续后，与货物相关的控制权已经转移； （2）DAP 方式：公司在货物办理出口手续，将产品运送至客户指定地点时，与货物相关的控制权已经转移	（1）CIF、FOB、EXW、FCA 方式：办理完毕报关手续； （2）DAP 方式：将产品运送至客户指定地点	出库单、装箱单、报关单、发票、签收单
寄售	双方以寄售仓模式供货，产品的所有权将在从仓库提货时转移	货物在已办理离境手续、取得出口报关单后存放在寄售仓，在客户提货前所有权属于公司	客户到寄售仓库提货	出库单、装箱单、报关单、发票、领用清单、寄售仓库结存清单

2）精密模具产品

项目	典型合同条款	约定的风险报酬或 控制权转移时点	收入确认主要依据
一次性销售模式	在模具试模样件符合客户设计要求，客户验收合格后出具确认文件。	模具经过客户认可，并取得客户确认文件时确认	出库单、发票、样品承认书
分摊模式	1、客户在收到供应商的样件验收通知之日开始对样件进行验收，样件验收合格之日视为模具交付之日； 2、模具费在约定的期限内平均分摊至约定数量的产品中，若模具费在约定的期限内未分摊完毕的，客户应在约定的期限内一次性支付未分摊完毕的模具费用。	模具经过客户认可，并取得客户确认文件后，在模具对应产品交付客户并经客户核对确认时按约定的分摊方式分摊至产品	模具不单独确认模具收入，根据出库单、发票、样品承认书、对账单进行分摊

（2）同行业可比公司的收入确认政策

发行人同行业可比公司的收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
文灿股份	1、压铸件： 国内销售的收入确认，以交付给客户为确认收入时点，确认产品的全部销售收入。

	国外销售的收入确认，采用 EXW 条款的，以客户指定承运人上门提货为确认收入时点，确认产品的全部销售收入；采用 FOB 和 CIF 条款的，以报关出口为确认收入时点，确认产品的全部销售收入；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为确认收入时点，确认产品的全部销售收入。 2、模具： 本公司模具款结算模式包括一次性销售模式（即产品报价中不包含模具款）和分摊模式（即产品报价中包含模具款）。在一次性销售模式下，单独对模具确认销售收入；在分摊模式下，模具分摊计入相应压铸件成本，不再单独确认模具收入。一次性销售模式下，公司在取得客户 PPAP（生产件批准程序）文件后开具发票并确认模具收入。收入确认的主要凭据有 PPAP（生产件批准程序）文件、发票。
锐新科技	1、国内销售 （1）对账模式：①普通对账模式：公司将货物送到客户指定的收货地点，经对账确认无误后，根据对账结果确认收入。②中转库对账模式：公司将货物发运至中转库，客户根据实际需要直接向中转仓库提货，公司与客户定期就耗用货品进行对账，经双方确认后发行人根据对账结果确认收入。 （2）签收模式：在公司取得客户或客户指定的收货方签收确认的货运单据后，根据签收日期确认收入。 2、出口销售 公司外销订单的国际贸易结算主要采取 FOB 形式。在报关、装运并取得货运单据、及海关查验放行后，公司根据出口报关单确认收入。
瑞玛工业	1、精密金属零部件产品收入 内销收入：在客户收到货物并经客户确认后确认收入。其中：采用对账确认的客户在产品发出并与客户对账后确认收入；其他客户在产品发出并取得签收单据后确认收入。 外销收入：在产品发出、完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入。 2、模具收入 在公司开发的模具经过客户认可，并取得客户确认文件时确认收入。
宜安科技	本公司出口销售(包括直接出口、转厂出口)在商品已发出并办妥海关报关手续时确认收入；产品内销在货物已发出并经对方签收，开具销售发票时确认收入。
天龙股份	1、塑料件 （1）寄售模式：根据与客户签订的合同或订单发货，每月根据客户实际领用清单确认销售收入； （2）国内直接销售：按合同或订单发货，根据经客户确认收货的发货单确认销售收入； （3）国外直接销售：产品出库并办理报关出口手续后，财务部根据出口货物报关单上注明的出口日期开具销售发票并确认收入。 2、模具产品 （1）国内销售：模具完工交付客户验收合格后，确认销售收入； （2）国外销售：模具完工经客户验收合格后出库并办理报关出口手续，财务部根据出口货物报关单上注明的出口日期开具销售发票并确认收入。

由上表可见，发行人收入确认政策与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异，符合行业惯例。

二、说明寄售模式下，结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍

存放于异地仓库及领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形；是否存在暂估确认收入的情形，如有，请列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。

（一）说明寄售模式下，结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形

1、结算周期和取得外部证据的时间

业务模式	结算周期	收入确认时点	依据	取得外部证据及开票时间
寄售模式下国内销售	1 个月	收到客户的实际领用清单	出库单、领用清单、寄售仓库结存清单、发票	次月 7-15 号获得客户领用清单时对账确认开票
寄售模式下出口销售	1 个月	客户自寄售仓库提货	出库单、装箱单、报关单、发票、领用清单、寄售仓库结存清单	当月末获取客户领用清单和寄售仓结存清单，当月末对账开票

寄售模式下，发行人将货物送至客户指定仓库，货物所有权自客户从寄售仓库提货之日起转移至客户，发行人与客户的结算周期通常为 1 个月。在不同的业务模式下，发行人的寄售收入确认情况如下：

（1）国内销售：客户次月初根据产品的实际领用情况生成领用清单，以邮件发送或上传至供应商平台的形式，于次月 7-15 号发送至发行人业务人员，同时寄售仓库会每月向发行人提供产品结存清单，发行人对账确认无误后，确认产品销售收入，同时开具增值税发票交付客户；

（2）出口销售：客户每月根据产品的实际领用情况生成领用清单，领用之后以邮件形式发送至发行人业务人员，同时寄售仓库会每月向发行人提供产品结存清单，发行人对账确认无误后，于当月月底确认当月产品销售收入。

2、开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间是否存在时间差异

（1）开票通知单的下达时间与对账时间的差异

寄售客户每月发送领用清单至发行人，发行人确认后开票确认收入，一般不

再单独发送开票通知书，因此客户发送的领用清单即为开票通知单，其下达时间即为对账时间，二者之间不存在时间差异。

（2）开票通知单的下达时间与领用时点的差异

寄售模式下，产品的领用时点与开票通知单的下达时点之间的时间差异如下：

1）内销模式下，客户当月领用的产品于下月初发送领用清单，于下月 7-15 日完成对账，产品领用时点与开票通知单下达时点之间的时间差异一般为 10 天左右；

2）外销模式下，客户当月领用的产品于当月末发送领用清单、于当月末对账并确认收入，产品领用时点与开票通知单下达时点之间不存在时间差异。

3、是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形

（1）是否存在未及时登记出库的情况

报告期内，发行人不存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形。为加强对寄售仓库的管理，发行人制定了相应的存货管理制度，对于异地仓库管理进行规范，通过定期对账及定期盘点的方式对异地仓库进行有效管理。

（2）是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形

发行人寄售模式的收入确认原则：1）根据与客户签订的合同或订单，将产品送至客户指定地点，每月根据客户实际领用清单确认销售收入；2）根据与客户签订的销售合同或订单，开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单、并且以客户到中间仓提货为产品销售收入确认时点。

报告期内，公司寄售模式客户包括伟创力、比亚迪等，均为国内外知名企业，公司的主要客户均设立了严格的供应商准入制度，公司进入其供应链体系经过了较严格的审查程序和较长的磨合期，并与其形成较为稳定的合作关系。主要客户基于其市场地位以及品质管控需要，对供应商货物交付实施严格的供货流程管理。

因公司主要产品为各类精密结构件，公司在产品交付客户时，客户仅对送货的数量及包装外观等进行初步查验收货，由于公司产品种类，数量较多，只有客户对收到的产品进行检验或上线生产后，该批产品品质、数量及是否涉及品质扣

款的情况、才能得到客户的最终确认。

客户一般会在每月固定时段与公司对账，对公司送货产品的数量、品质、结算单价等信息进行最终确认。因此，寄售模式下，发行人在收到经客户确认后的领用清单时，相关产品的控制权才真正进行了转移，才能获取最终收取确定金额货款的权利，发行人以此确认产品销售收入，符合公司业务模式以及企业会计准则的规定。

对于境外寄售销售，发行人于当月末取得寄售客户的领用清单，结合寄售仓库每月发送的产品结存清单，于当月末确认当月收入；对境内寄售销售，发行人通常于次月 7-15 号取得寄售客户的实际领用清单，结合寄售仓库每月发送的产品结存清单，进行收入确认。发行人根据寄售销售的确认原则，在收到客户的领用清单等相关外部证据、产品相关控制权转移时确认收入，不存在收入跨期确认的情形。

公司结合业务开展过程客户具有的较强地位的考量，收入确认采取了谨慎、一贯性的会计处理，寄售方式以收到客户的领用清单、产品相关控制权转移时作为销售收入的确认时点，不存在跨期确认收入，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（二）是否存在暂估确认收入的情形，如有，请列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异

寄售模式下，发行人根据与客户签订的合同或订单，将产品送至客户指定地点，每月根据客户实际领用清单并对账后确认销售收入。报告期内寄售模式收入确认金额与实际领用清单金额一致，不存在暂估确认收入的情形。

（三）上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定

发行人根据与客户签订的合同或订单，寄售模式下将产品送至客户指定地点，每月根据客户实际领用清单并核对后确认销售收入。上述结算模式下，相关产品的控制权已经转移，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

三、说明发行人向捷普、天弘科技等组装厂商销售的，销售收入确认时点、收入确认具体单据及流转情况，相关产品是否实现最终销售，相关收入确认时点

是否准确、审慎。

（一）发行人向捷普、天弘科技等组装厂商销售的收入确认时点、具体单据的流转情况

报告期内，发行人与组装厂客户的交易均为直接与组装厂商签订订单或销售合同并进行供货，其收入确认时点、具体单据情况与其他客户一致。具体情况如下：

类别	合同约定的风险报酬或控制权转移时点	收入确认主要依据	具体单据的流转情况	主要组装厂名称
国内销售	直接销售模式：根据与客户签订的销售合同或订单，将产品送至客户指定地点，客户对产品进行签收或验收，并完成货物及款项核对无误后确认收入。	出库单、对账单、发票	（1）产品出库时，仓库打印出库单并整理归档； （2）产品运抵客户指定的仓库后，客户按月向发行人提供对账单，并经公司内部程序流转至财务中心进行账务处理； （3）财务中心对账确认无误后，确认产品销售收入，并开具增值税发票。	捷普电子（广州）有限公司、能率科技、海派科技等
	寄售模式：根据与客户签订的合同或订单，将产品送至客户指定地点，每月根据客户实际领用清单确认销售收入。	出库单、领用清单、寄售仓库结存清单、发票	（1）产品出库时，仓库打印出库单并整理归档； （2）产品运抵客户指定的仓库后，客户按月向发行人出具实际领用清单； （3）客户于次月 7-15 号将实际领用清单发送至发行人业务人员或上传至供应商平台，并经公司内部程序流转至财务中心进行账务处理； （4）财务中心对账确认无误后，确认产品销售收入，并开具增值税发票。	-
出口销售	直接销售模式：根据与客户签订的销售合同或订单，开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单、客户确认单（如需）时按照报关金额确认销售收入。	出库单、装箱单、报关单、发票	（1）产品出库时，仓库打印出库单并整理归档； （2）产品报关后，取得海关装箱单、出口报关单，开具形式发票，并经公司内部程序流转至财务中心； （3）财务中心依据当月的报关单明细、形式发票、客户确认单（如需），按照具体的贸易条款对当月完成报关的产品进行账务处理； （4）财务中心对账确认无误后，确认产品销售收入，并开具增值税发票。	捷普境外公司、天弘科技、Venture、伟创力境外公司等
	寄售模式：根据与客户签订的销售合同或订单，开具出口销售发票、货物已办理离境手续、取得出口报关单、并且以客户到中间仓提货为产品销售收入确认时点。	出库单、装箱单、报关单、发票、实际领用清单、寄售仓库结存清单	（1）产品出库时，仓库打印出库单并整理归档； （2）产品报关后，取得海关装箱单、出口报关单，开具形式发票，并经公司内部程序流转至财务中心； （3）客户每月根据产品的领用情况生成实际领用清单，寄售仓库每月底向发行人提供库存结存清单，并经公司内部程序流转至财务中心； （4）财务中心依据报关单明细、形式发票、客户领用清单及寄售仓库发送的库存结存清单，对客户当月领用的产品进行账务处理； （5）财务中心对账确认无误后，确认产品收入。	Flextronics MFG.(H.K.)LTD

（二）发行人对组装厂商的相关产品是否实现最终销售，相关收入确认时点是否准确、审慎

发行人的终端客户多为跨国经营的大型企业，在全球设立有分支机构或与大型组装厂合作。因此在发行人光伏、安防、消费电子等结构件产品的销售中，有较高比例的销售收入是在终端客户指定模式下实现的。对于终端客户而言，将每个环节的供应商数量控制在相对较小的范围内能够有效地控制成本。该种模式下，发行人根据客户的安排，直接与组装厂商签订销售订单或合同，直接向组装厂商供货，组装厂商直接向发行人支付货款。组装厂商收到发行人的产品后，与其他供应商的产品组装成成品向其客户供货，符合行业惯例。

根据发行人与组装厂商签订的销售合同、订单相关条款，货物所有权转移后，发行人对所销售的产品不再产生控制。因此，在货物所有权转移时，对发行人来说产品已实现最终销售。发行人以货物所有权转移作为收入确认时点准确、谨慎，符合企业会计准则的相关规定。

四、说明销售模具下一次性销售模式和分摊模式对应典型合同条款的区别，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因；分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额，结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况等披露相应模具是否存在减值风险。

（一）说明销售模具下一次性销售模式和分摊模式对应典型合同条款的区别，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（二十三）收入”之“7、精密模具一次性销售模式和分摊模式的对比分析”补充披露：

（1）销售模具下一次性销售模式和分摊模式对应典型合同条款的区别

报告期内，发行人模具一次性销售模式和分摊模式对应典型合同条款如下：

项目	典型合同条款

一次性销售模式	模具验收合格后，按双方约定的信用政策结算货款。
分摊模式	1、模具费平均各分摊到N件产品中； 2、若产品验收合格，模具费在M个月内未分摊完毕的，甲方应在产品模具验收合格的第M+1个月内一次性付清未分摊完毕的模具费用； 3、在模具费未付清之前为甲乙双方共同财产，当模具费付清之后，模具所有权归甲方所有。

注：上表中的“N件产品、M个月”具体视公司与客户的约定而定。

报告期内，发行人不同模式下销售模具产品的典型合同条款主要有以下区别：

1）货款结算方式不同

一次性销售模式下，模具即为发行人销售的产品，在模具经过客户认可、取得客户确认文件后，发行人即可按照约定的信用期向客户申请付款；分摊模式下，模具费平均各分摊到该模具后续生产的产品中，发行人未单独收取模具开发费用。

2）财务核算方式不同

对于一次性销售模式的模具，在模具试模样件符合客户设计要求，客户验收合格出具确认文件后，发行人确认相关模具收入。模具销售为一项具有商业实质的独立业务，并不依赖于产品的定制和销售，与相关精密结构件销售属于不同单项履约义务。

对于分摊模式的模具，发行人与客户签订的模具开发合同和产品采购合同具有关联关系，发行人在完成模具的开发将其应用于后续产品的生产，模具费则平均分摊到约定的产品销售数量中。在这种销售模式下，发行人主要通过产品销售获得收益，模具开发与产品销售一并构成一项履约义务，该类模具在财务核算方面不作为一项独立业务确认收入。

（2）模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因

1）一次性销售模式

一次性销售模式下，发行人与客户签订的模具开发合同和精密结构件合同之间不具备关联关系，发行人将模具收入作为一项独立业务，因此采取单独计价的计价方式。

2）分摊模式

分摊模式下，发行人的模具开发与产品销售一并构成一项履约义务，双方在精密结构件合同中约定的产品报价已经包含了分摊的模具款，发行人通过精密结构件产品的销售实现来实现模具收入并回收款项，发行人开发的模具不再单独计价。

（二）分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额，结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况等披露相应模具是否存在减值风险

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（二十三）收入”之“7、精密模具一次性销售模式和分摊模式的对比分析”补充披露：

（4）分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额

发行人分摊模式下模具成本按照模具合同约定的对应产品的销售数量进行分摊。报告期内，发行人生产成本金额及相应模具数量、当期分摊金额、期末结余金额情况如下：

期间	期初余额		本期增加		分摊金额（万元）	期末结存	
	金额（万元）	数量（套）	金额（万元）	数量（套）		金额（万元）	数量（套）
2020 年度	673.14	62	184.36	23	345.71	511.79	85
2019 年度	589.05	48	459.60	14	375.51	673.14	62
2018 年度	-	1	986.66	47	397.61	589.05	48

（5）精密模具的减值风险

根据发行人分摊模式下模具开发合同的条款约定：若模具验收合格，模具费将在一定数量的产品之间分摊，同时若模具费在 M 个月内未分摊完毕，客户将在模具验收合格的第 M+1 个月内一次性付清未分摊完毕的模具费用。因此自模具验收合格之日起，无论客户对应的精密件需求量是否达到合同约定的分摊数量，相关模具款均可以收回。报告期内，发行人分摊模式下模具产品销售的客户为比

亚迪、欣锐科技、联合电子等，均为规模较大的整车厂、汽车零部件供应商，经营情况良好，发行人分摊模式下的模具不存在减值风险。

五、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人财务中心负责人及相关业务人员，了解发行人销售与收款相关内部控制的设计，并测试其运行有效性；检查主要客户合同或订单相关条款，查询同行业可比公司收入确认政策，评价发行人收入确认是否符合会计准则的要求及行业惯例；

2、查阅主要寄售模式客户的合同、订单主要条款，财务中心负责人及相关业务人员，了解寄售模式业务流程及账务处理情况，检查寄售业务合同、订单、出库单、对账单等原始单据；

3、查阅发行人与主要组装厂商签署的合同、订单主要条款，检查销售业务相关的合同、订单、货物、资金等单据的流转情况，走访或视频访谈发行人主要组装厂客户，了解双方合作模式、交易背景，结合相关退换货条款核实相关产品是否实现最终销售；

4、核查发行人模具销售合同或订单，了解一次性销售、分摊模式模具合同对应典型条款的区别，获取报告期发行人模具台账、模具分摊计算表、模具对应产品在手订单情况，核查对应模具是否存在减值风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各收入确认方法下收入确认金额占比整体保持稳定，变动具有合理原因；发行人各类收入确认时点符合《企业会计准则》规定，符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，与同行业可比公司不存在差异、符合行业惯例；

2、报告期内，发行人通过定期对账及定期盘点的方式对异地仓库进行有效管理，不存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；

发行人在收到确认的领用清单、相关风险报酬已经转移时确认收入，不存在跨期确认收入的情形，也不存在暂估确认收入的情形，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定；

3、发行人主要客户多为跨国经营的大型企业，根据客户要求，向其指定的组装厂供货，发行人与组装厂的销售业务涉及的合同、订单、送货单、对账单、回款单等相关单据与实际情况一致，相关产品均实现最终销售，发行人在货物所有权转移后确认收入，相关收入确认时点准确、审慎；

4、发行人根据合同约定的方式确认模具收入，一次性销售模式下，模具收入单独计价；分摊模式下，模具收入包含在该模具生产的产品收入中，不单独计价确认收入。根据合同约定及客户情况，发行人分摊模式下相关模具款无法回收的风险较小，不存在减值风险。

22.关于原材料采购与能源耗用

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人主要原材料采购占比变化较大，其中铝锭及铝挤压材采购占比逐渐下降，塑胶粒占比逐渐上升，连接器、电缆采购占比 2020 年 1-6 月提升较大，模具及工装采购占比逐渐减少。

（2）发行人列示了主要原材料采购价格及国家统计局公布的铝锭市场价格、广东塑料交易所公布的中国塑料价格指数，但未分析并披露发行人主要原材料采购价格与市场价格比较情况。

（3）发行人生产经营所需要的主要能源为电力和天然气，报告期内，公司主要能源费用支出占当期主营业务成本的比例分别为 3.50%、4.41%、3.69%、3.09%，2018 年度，因江苏铭利达与四川铭利达尚处于生产初期，导致该年度能源费用支出占比相对较高。

请发行人：

（1）结合报告期内产品结构变化、不同产品对应耗用原材料情况、生产工艺及原材料使用变化（如有）等，分析并披露报告期内各主要原材料采购占比变化原因及合理性。

（2）结合发行人采购主要原材料具体种类、牌号等，说明报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因，铝挤压材定价依据及调价机制，发行人采购铝挤压材价格与铝锭价格差异在 2019 年明显缩小原因。

（3）结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性。

（4）说明不同能源在生产中的具体应用环节，结合不同生产周期能源使用情况及应用效率等，进一步分析并披露 2018 年能源费用支出占比较高的原因，分析并披露各类产品产量与能源耗用匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内产品结构变化、不同产品对应耗用原材料情况、生产工艺及原材料使用变化（如有）等，分析并披露报告期内各主要原材料采购占比变化原因及合理性。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”之“1、主要原材料采购占比变化分析”补充披露：

报告期内，发行人铝锭采购占比整体呈下降趋势，塑胶粒采购占比于 2019 年度上升而 2020 年度有所下降，连接器和电缆采购占比整体呈上升趋势且连接器和电缆采购占比于 2020 年度增幅较大，铝挤压材采购占比于 2019 年度下降而 2020 年有所上升。前述主要原材料采购占比变动主要系发行人产品结构变化所致。

铝锭为发行人精密压铸结构件耗用的主要原材料；塑胶粒为发行人精密注塑结构件中塑胶结构件耗用的主要原材料；连接器和电缆为发行人精密注塑结构件中电线组件耗用的主要原材料；铝挤压材为发行人型材冲压结构件耗用的主要原材料。

报告期内，发行人上述不同产品的销售金额及占比与其耗用的主要原材料采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
（1）铝锭						
精密压铸结构件收入	54,265.01	35.97%	61,949.12	45.77%	47,099.77	50.18%
铝锭	9,947.76	10.19%	10,772.00	12.64%	12,228.61	20.51%
（2）塑胶粒						
塑胶结构件收入	31,210.20	20.69%	33,922.75	25.06%	17,494.35	18.64%
塑胶粒	16,930.94	17.35%	18,647.56	21.89%	10,810.76	18.13%
（3）连接器及电缆						
电线组件收入	21,442.37	14.21%	10,876.35	8.04%	5,830.38	6.21%

连接器	8,738.43	8.95%	4,915.46	5.77%	2,358.32	3.96%
电缆	6,819.42	6.99%	3,491.30	4.10%	1,940.18	3.25%
（4）铝挤压材						
型材冲压结构件收入	38,187.25	25.32%	25,469.78	18.82%	19,406.42	20.68%
铝挤压材	11,815.47	12.11%	8,712.65	10.23%	6,526.71	10.95%

注：精密注塑结构件包括塑胶结构件及电线组件。

由上表可见，报告期内发行人主要原材料采购占比与其对应的主要产品的销售占比变动趋势整体保持一致，主要原材料采购占比波动主要系产品结构发生变动所致，具有合理性。

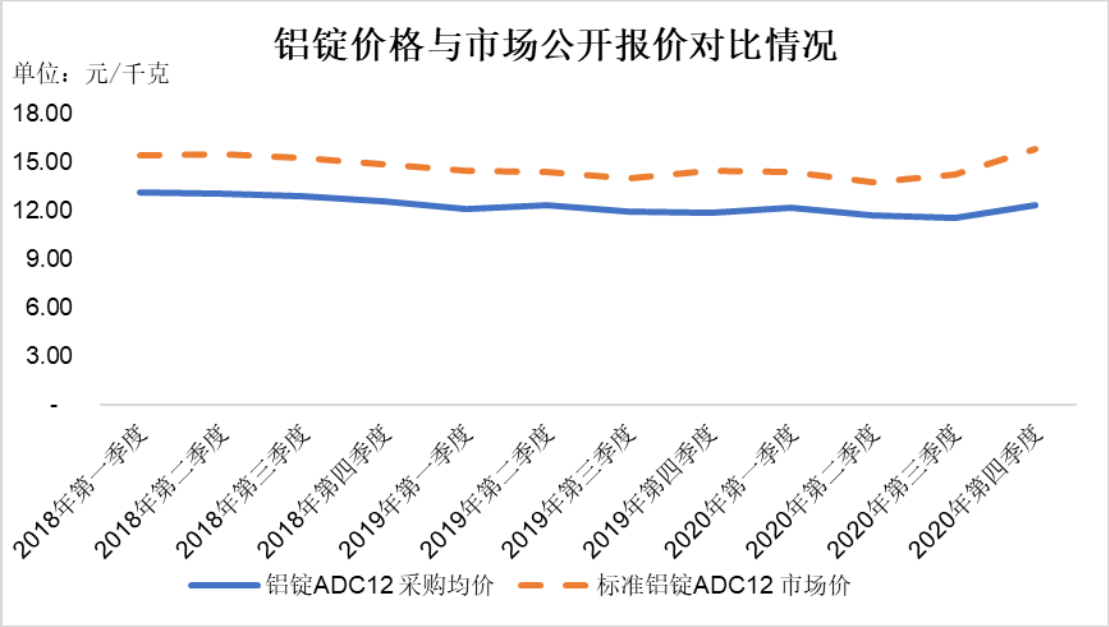
二、结合发行人采购主要原材料具体种类、牌号等，说明报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因，铝挤压材定价依据及调价机制，发行人采购铝挤压材价格与铝锭价格差异在 2019 年明显缩小原因。

（一）结合发行人采购主要原材料具体种类、牌号等，说明报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因

报告期内，公司采购的原材料包括铝锭、塑胶粒、铝挤压材、电缆、连接器、模具及工装和包材辅料等，其中铝挤压材、电缆、连接器、模具及工装和包材辅料并非市场通用型的大宗商品，且部分加工产品存在较多型号规格，不存在市场公开报价。公司一般通过向多家供应商询价的方式确定最终采购供应商，上述原材料与不同供应商采购的比价情况参见本回复问题 22 之“三、结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性。”

公司主要采购的塑胶粒与公开市场价格对比情况参见本回复问题 15 之“一、（二）并说明塑胶粒子的价格与市场公开报价走势是否存在重大差异”部分所述。

公司采购的铝锭主要为铝锭 ADC12（铝 Al-硅 Si-铜 Cu 合金），报告期内公司采购铝锭 ADC12 的金额占铝锭总采购金额的比例为 80.34%，其平均采购价格与公开市场价格对比情况如下：



数据来源：Wind 资讯

由上图可见，发行人报告期内采购铝锭 ADC12 的平均价格与公开市场报价走势基本一致，采购均价与公开市场报价的差异原因主要由增值税形成（Wind 资讯的市场价为含税价）。

（二）铝挤压材定价依据及调价机制

报告期内，发行人铝挤压材的采购价格主要根据“铝：A00”（我国工业纯铝的一种习惯叫法，指铝含量为 99.70%的重熔用铝锭）市场行情价格和挤压加工费确定。铝挤压材的调价机制为根据“铝：A00”和加工费市场价格行情协商调整。

（三）发行人采购铝挤压材价格与铝锭价格差异在 2019 年明显缩小原因。

报告期内，发行人采购的铝挤压材和铝锭平均单价的差异情况如下：

单位：元/千克

原材料	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铝挤压材	采购平均单价	16.89	16.80	16.77
铝锭	采购平均单价	12.30	12.24	12.97
差异		**4.59**	**4.56**	**3.80**

由上表可见，报告期内，发行人采购铝挤压材和铝锭的单价差额存在一定波动，主要原因为：铝挤压材的价格由“铝：A00”和加工费决定，而公司采购的

铝锭主要型号为铝锭 ADC12。因此，报告期内铝挤压材与铝锭单价之间的差额可比性较低。

报告期内，发行人采购的铝挤压材与“铝：A00”单价的差异为铝挤压材生产加工费，具体情况如下：

单位：元/千克

原材料	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铝挤压材	采购平均单价	16.89	16.80	16.77
铝：A00	现货平均单价	14.41	14.08	14.24
差异		**2.48**	**2.72**	**2.53**

由上表可见，报告期内，发行人采购铝挤压材的平均单价与“铝：A00”单价的差额整体保持稳定，报告期内各年存在小幅差异，主要由于公司每年所需加工的产品种类（如主壳、上盖、箱底、箱盖等）、加工所需的机台寸级（如 600T、1000T、1650T、3000T、4000T 等）、加工产品的复杂程度等差异导致每年加工费的差异，报告期内采购额在 100 万以上的铝挤压材加工种类分别为 15 种、16 种、23 种，其中 2019 年与 2018 年重叠的产品种类为 10 种，2020 年与 2019 年重叠的产品种类为 13 种，由于各年度产品种类存在一定的差异，同时每年加工费存在差异，因此铝挤压材价格与铝锭价格的差异年度存在小幅波动。

三、结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）主要原材料的价格变动趋势”补充披露：

发行人报告期内主要原材料为铝锭、塑胶粒、铝挤压材、连接器、电缆等，公司采购原材料均严格按照采购制度执行，采购价格公允。

各主要原材料同型号不同供应商采购单价对比如下，具体的材料类型和供应商名称已申请豁免披露：

（一）铝锭

报告期内，发行人采购金额在 100 万元以上且存在向多家供应商采购的铝锭共 6 类，占总采购额比例 90%以上，各类铝锭供应商价格对比如下：

单位：元/千克

序号	材料类型	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	差异备注
1	铝锭 1	供应商 A1	-	12.09	12.98	报告期内，各供应商铝锭 1 价格存在小幅差异，主要由于铝锭价格主要根据市场行情决定，每日价格均存在波动，由于公司采购的日期、数量等不同，同时供应商的采购成本、采购周期等不同，导致公司采购的铝锭价格存在差异。
		供应商 A2	-	12.28	13.01	
		供应商 A3	-	12.25	-	
		供应商 A4	12.15	11.79	-	
		供应商 A5	-	-	13.69	
		供应商 A6	11.82	-	-	
		供应商 A7	-	12.11	12.71	
		供应商 A8	12.32	12.17	12.86	
		供应商 A9	11.50	11.89	-	
		供应商 A10	-	-	13.12	
		供应商 A11	-	-	13.25	
		供应商 A12	11.56	12.25	12.91	
		供应商 A13	-	-	13.31	
		供应商 A14	-	-	12.63	
		供应商 A15	12.15	12.06	12.07	
2	铝锭 2	供应商 A2	14.87	12.44	13.33	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 A8	-	12.50	13.26	
		供应商 A12	-	-	13.39	
3	铝锭 3	供应商 A2	13.94	13.06	13.90	2020 年：供应商 A2 和供应商 A4 的相关采购主要处于 2020 年四季度，由于 2020 年四季度铝锭价格处于上涨趋势，因此相应的采购价格较高。
		供应商 A4	13.75	-	-	
		供应商 A8	13.04	12.99	13.90	
		供应商 A12	12.12	-	14.06	
4	铝锭 4	供应商 A16	-	-	15.04	2018 年：公司当年各

		供应商 A2	-	-	13.44	家供应商采购金额均不超过 20 万，采购数量较少，且采购日期存在差异，因此形成单价差异。
		供应商 A17	-	-	13.94	
		供应商 A18	14.54	13.66	12.98	
5	铝锭 5	供应商 A2	16.06	13.46	13.28	2020 年：公司向供应商 A2 采购的铝锭主要集中于 12 月，由于 2020 年四季度铝锭价格处于上涨趋势，因此相应的采购价格较高。
		供应商 A8	13.89	13.44	13.04	
6	铝锭 6	供应商 A19	13.47	15.67	14.47	2018 年：公司向供应商 A17 采购金额较小，且仅于 2018 年 1 月和 9 月临时零星采购，因此采购单价存在差异。 供应商 A19 为公司长期合作，合作稳定，采购价格相对较低。
		供应商 A17	-	-	17.06	

（二）塑胶粒

报告期内，发行人采购金额在 100 万元以上且存在向多家供应商采购的塑胶粒共 7 类，占总采购额比例 60%以上，各类塑胶粒供应商价格对比如下：

单位：元/千克

序号	材料类型	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	差异备注
1	塑胶粒 1	供应商 B1	33.75	34.70	37.94	2018 年：公司向供应商 B3 采购为零星小额采购，单价与其他供应存在差异。供应商 B1 和供应商 B2 为公司长期合作供应商，供应商 B2 为 2018 年开始合作，后续 2019 年和 2020 年度相关材料价格差异较小。
		供应商 B2	33.97	34.32	35.34	
		供应商 B3	-	-	36.97	

2	塑胶粒 2	供应商 B1	37.17	37.17	-	2019 年和 2020 年度：公司向供应商 B1 采购采购的塑胶粒 2 数量较少，不足供应商 B4 采购量的 5%，同时公司向供应商 B1 采购涉及的月份数量较少，由于供应商 B1 和供应商 B4 均非生产商，供应商各自的销售价格受到其采购的时间、采购量等的影响，因此存在价格差异。
		供应商 B4	38.05	38.81	39.57	
3	塑胶粒 3	供应商 B5	24.78	26.03	25.55	2019 年和 2020 年：供应商 B5 为贸易商，公司向供应商 B5 采购为零星采购，采购金额和数量较少，因此单价存在差异。
		供应商 B6	-	-	23.95	
		供应商 B7	16.91	17.92	24.05	
4	塑胶粒 4	供应商 B1	16.04	16.87	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 B8	15.89	16.56	-	
5	塑胶粒 5	供应商 B5	18.38	-	18.38	2018 年和 2020 年：供应商 B5 为贸易商，公司向供应商 B5 采购为零星采购，采购金额和数量较少，因此单价存在差异。
		供应商 B9	-	-	16.24	
		供应商 B10	13.99	15.20	17.00	
		供应商 B11	-	-	17.95	
6	塑胶粒 6	供应商 B12	-	48.72	48.77	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 B13	48.18	48.72	-	
7	塑胶粒 7	供应商 B5	-	-	21.79	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 B9	-	-	20.51	
		供应商 B10	19.36	20.81	21.63	
		供应商 B11	-	-	20.94	

（三）铝挤压材

报告期内，发行人采购金额在 100 万元以上且存在向多家供应商采购的铝挤压材共 28 类，占总采购额比例 90%以上，各类铝挤压材供应商价格对比如下：

单位：元/千克

序号	材料类型	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	差异备注

1	铝挤压材 1	供应商 C1	17.30	18.06	-	2018 年：公司向供应商 C2 采购数量较少，同时采购涉及的月份数量较少，因此单价存在小幅差异。 2020 年：公司向供应商 C1 采购该物料基本覆盖全年，向供应商 C2 主要集中于 1-8 月，向供应商 C3 采购主要集中于 1-3 月，因此采购单价存在差异。
		供应商 C2	16.17	17.55	17.09	
		供应商 C3	18.31	18.20	18.41	
2	铝挤压材 2	供应商 C1	16.48	15.98	15.81	2020 年：公司主要向供应商 C2 采购该物料，由于 2020 年年中供应商 C2 厂区搬迁，影响其产能，因此公司向供应商 C1 和供应商 C6 进行少量采购，且所涉及的采购月份较少，因此单价存在差异。
		供应商 C2	15.58	15.91	15.94	
		供应商 C6	16.63	-	-	
3	铝挤压材 3	供应商 C1	-	-	18.55	2018 年：公司于 2018 年 1 月向供应商 C1 采购相关原材料，后期原材料价格波动，经比价后，选择其他具有价格优势的供应商，未再向供应商 C1 采购此原材料。
		供应商 C5	-	-	16.51	
		供应商 C2	-	-	16.60	
		供应商 C3	-	-	16.84	
4	铝挤压材 4	供应商 C1	17.11	16.63	16.73	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C3	-	16.98	-	
5	铝挤压材 5	供应商 C1	-	-	16.67	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	15.62	15.69	15.42	
6	铝挤压材 6	供应商 C4	-	-	17.20	2018 年：公司仅在 2 月份向供应商 C4 采购该物料，向供应商 C1 和供应商 C2 采购所涉及月份数较多，因此单价存在小幅差异。 2020 年：公司主要向供应商 C2 采购该物料，公司向供应商 C6 的采购数量较少，同时全年主要于 2 个月向其采购相关物料，因此单价存在小幅差异。
		供应商 C1	-	-	16.03	

		供应商 C2	14.77	15.55	16.09	
		供应商 C6	13.62	-	-	
7	铝挤压材 7	供应商 C1	-	-	15.98	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	15.94	15.71	16.31	
		供应商 C3	-	-	16.13	
8	铝挤压材 8	供应商 C1	18.26	17.33	-	2020 年：公司向供应商 C2 采购的上半年的订单，由于 2020 年年中供应商 C2 厂区搬迁，部分订单于下半年交付，由于下半年铝价上升，公司向供应商 C1 的采购主要集中于下半年，因此与供应商 C1 采购单价存在差异。
		供应商 C2	16.98	17.69	-	
		供应商 C3	-	17.35	16.86	
9	铝挤压材 9	供应商 C1	-	-	15.98	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	15.92	15.80	15.76	
10	铝挤压材 10	供应商 C2	17.29	-	-	2020 年：公司向供应商 C3 采购的相关物料仅发生在 2020 年 1-2 月，向供应商 C2 采购的相关物料仅发生在 2020 年 10 月，向供应商 C6 采购的相关物料涉及的月份数较多，因此单价存在差异。
		供应商 C6	15.74	-	-	
		供应商 C3	16.93	16.82	16.51	
11	铝挤压材 11	供应商 C1	16.80	16.91	-	2020 年：公司向供应商 C1 和供应商 C2 采购涉及的月份数较多，公司向供应商 C6 采购主要集中于 10 月和 11 月。同时公司向供应商 C2 采购的上半年的订单，由于 2020 年年中供应商 C2 厂区搬迁，部分订单于下半年交付，由于下半年铝价上升，因此三家供应商的采购价格存在差异。
		供应商 C2	16.14	17.12	-	
		供应商 C3	-	16.75	-	

		供应商 C6	17.60	-	-	
12	铝挤压材 12	供应商 C6	16.12	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C3	-	16.17	16.65	
13	铝挤压材 13	供应商 C6	17.68	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C3	17.82	17.54	17.51	
14	铝挤压材 14	供应商 C1	16.66	17.05	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	16.39	17.21	-	
		供应商 C3	-	16.88	-	
15	铝挤压材 15	供应商 C1	16.96	17.20	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	17.37	17.62	-	
		供应商 C3	-	17.23	16.90	
16	铝挤压材 16	供应商 C5	-	-	16.72	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C3	-	-	16.72	
17	铝挤压材 17	供应商 C5	-	-	16.76	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C3	-	-	17.22	
18	铝挤压材 18	供应商 C1	-	-	18.55	2018 年：公司于 2018 年 1 月和 3 月向供应商 C1 和供应商 C3 采购相关原材料，相关采购价格公允。后期原材料价格波动，经比价后，选择其他具有价格优势的供应商，未再向供应商 C1 和供应商 C3 采购此原材料。
		供应商 C2	-	-	16.68	
		供应商 C3	-	-	19.64	
19	铝挤压材 19	供应商 C1	16.72	17.00	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C3	-	16.97	16.90	
20	铝挤压材 20	供应商 C6	14.73	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	14.74	-	-	
21	铝挤压材 21	供应商 C1	-	17.05	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	-	17.11	-	
		供应商 C3	-	17.30	16.90	
22	铝挤压材 22	供应商 C1	19.19	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	19.27	-	-	

23	铝挤压材 23	供应商 C1	18.95	-	-	2020 年：由于客户对该物料需求量较大，因此分别向三家供应商同时采购。该物料加工难度较大，各供应商可加工此物料的设备机型存在差异，因此三家供应商的加工费用存在小幅差异，导致采购单价存在差异。
		供应商 C2	17.78	-	-	
		供应商 C7	18.26	-	-	
24	铝挤压材 24	供应商 C2	16.15	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C6	16.63	-	-	
25	铝挤压材 25	供应商 C1	17.52	16.63	16.66	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	17.47	-	-	
26	铝挤压材 26	供应商 C1	19.63	-	-	2020 年：公司向供应商 C1 采购的相关物料仅发生在 2020 年 12 月，向供应商 C2 采购的相关物料涉及的月份数较多，因此单价存在差异。
		供应商 C2	18.98	18.21	-	
27	铝挤压材 27	供应商 C1	19.18	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C2	19.11	-	-	
28	铝挤压材 28	供应商 C3	17.50	17.01	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 C6	17.71	-	-	
		供应商 C7	17.52	-	-	

（四）连接器

报告期内，发行人采购金额在 100 万元以上且存在向多家供应商采购的连接器共 2 类，占总采购额比例 90%以上，各类连接器供应商价格对比如下：

单位：元/千克

序号	材料类型	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	差异备注
1	连接器 1	供应商 D1	2.22	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 D2	2.22	2.42	2.31	
2	连接器 2	供应商 D1	2.01	-	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 D2	2.01	2.21	2.07	

（五）电缆

报告期内，发行人采购金额在 100 万元以上且存在向多家供应商采购的电缆共 2 类，占总采购额比例 80%以上，各类电缆供应商价格对比如下：

单位：元/千克

序号	材料类型	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	差异备注
1	电缆 1	供应商 E1	2.11	2.27	-	报告期内，同一年度相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 E2	2.13	-	-	
2	电缆 2	供应商 E1	-	2.24	2.31	报告期内，相关物料采购单价差异较小，价格公允。
		供应商 E2	-	-	2.26	

四、说明不同能源在生产中的具体应用环节，结合不同生产周期能源使用情况及应用效率等，进一步分析并披露 2018 年能源费用支出占比较高的原因，分析并披露各类产品产量与能源耗用匹配关系。

（一）说明不同能源在生产中的具体应用环节，结合不同生产周期能源使用情况及应用效率等，进一步分析并披露 2018 年能源费用支出占比较高的原因

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（三）主要能源耗用情况分析”补充披露：

1、报告期内主要能源耗用情况

公司生产经营所需要的主要能源为电力和天然气，报告期内，公司主要能源供应稳定、充足，能够满足生产经营需要，公司耗用电力和天然气具体情况如下：

能源	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电力	耗用量（万度）	**3,608.65**	3,910.22	2,940.03
	用电费用支出（万元）	**2,079.22**	2,423.14	1,778.57
	平均价格（元/度）	**0.58**	0.62	0.60
天然气	耗用量（万立方米）	**461.21**	477.06	432.60
	用气费用支出（万元）	**1,303.78**	1,412.96	1,274.58
	平均价格（元/立方米）	**2.83**	2.96	2.95

主要能源费用合计（万元）	**3,383.00**	3,836.10	3,053.14
占主营业务成本的比例	**2.85%**	3.69%	4.41%

报告期内，公司主要能源费用支出占主营业务成本的比例**呈下降趋势，2020年度，电力和天然气平均价格均有所下降，主要原因为四川铭利达所在地区为应对疫情影响，出台相关促进复工复产政策，因此结算的电价和天然气价格下降。各类能源在各产品生产环节中的应用情况如下：**

能源	生产中主要应用环节			
	精密压铸结构件	精密注塑结构件	型材冲压结构件	精密模具
电力	压铸、精密加工等	上模、注塑成型等	冲压成型、精密加工、表面处理等	粗加工、精加工、电火花加工、线切割、磨床精磨等
天然气	熔炼、机边炉保温、喷粉及清洗	-	-	-

2018 年度，公司能源费用支出占比较高的主要原因主要包括：1）2018 年度，江苏铭利达和四川铭利达逐步投产使用，因厂区设备设施调试时间较长，同时新增厂房、办公场所、设备等基础能源耗用上升，导致该年度能源费用支出占比相对较高；2）2017 年度，公司开始全面进入汽车结构件行业，2018 年度汽车产品收入增幅较大。汽车结构件产品单重较大，单位产品能耗较高，且对于产品精度和技术参数等要求较高，2018 年度，结合公司产能重新布局和设备设施调试等原因，导致该年度能源费用支出占比相对较高。

2020 年度，公司能源费用占成本比例下降的原因主要包括：1）生产耗电量较高的精密压铸结构件自产产量下降，使得用电量和占比下降；2）四川铭利达所在地区为应对疫情影响，出台相关促进复工复产政策，该年度结算的电价和天然气价格均有所下降。

（二）分析并披露各类产品产量与能源耗用匹配关系

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（三）主要能源耗用情况分析”之“2、发行人各类产品产量与能源耗用匹配关系”补充披露：

（1）各类产品产量与电力耗用的匹配关系

发行人主要产品包括精密压铸结构件、精密注塑结构件和型材冲压结构件，

报告期内，发行人各类主要产品耗用电力的具体情况如下：

产品	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
精密压铸结构件	自产产量（万件、套）	2,624.70	3,071.52	3,209.70
	用电量（万度）	2,192.18	2,608.22	2,116.81
	单位耗电（度/件、套）	0.835	0.849	0.660
精密注塑结构件	自产产量（万件、套）	15,097.16	15,795.04	8,920.05
	用电量（万度）	1,025.90	1,009.21	561.91
	单位耗电（度/件、套）	0.068	0.064	0.063
型材冲压结构件	自产产量（万件、套）	3,332.78	1,987.28	1,721.24
	用电量（万度）	184.14	108.61	92.17
	单位耗电（度/件、套）	0.055	0.055	0.054

报告期内，发行人精密注塑结构件的单位耗电分别为 0.063 度、0.064 度和 0.068 度，型材冲压结构件的单位耗电量分别为 0.054 度、0.055 度和 0.055 度，单位耗电量整体保持稳定。

报告期内，发行人精密压铸结构件的单位耗电量分别为 0.660 度、0.849 度和 0.835 度，2019 年度和 2020 年度较 2018 年度上升较多，主要原因为：

1）2018 年度，公司新投资建设的江苏生产基地逐步投产使用，江苏生产基地主要进行精密压铸结构件产品的生产。一方面，新投产设施设备调试等使得耗电量有所增加；另一方面，新投产厂房和设备对应的如照明、通风、恒温、恒压等基础能耗上升，使得精密压铸结构件单位耗电量上升；

2）2017 年度，发行人全面进入汽车结构件行业。由于汽车结构件产品单重较高，对应大功率压铸机开机时间提升，2019 年 800 吨及以上压铸机开机时间较 2018 年上升约 26%，因此 2019 年单位耗电量较高。此外，汽车结构件产品因结构复杂、加工工序耗用工时较多，亦导致单个产品耗电量较大。同时，为保证相关机台的工作气压，新增部分公用基础设备，如空压机、电炉等公用设备耗电量较高，即使相关设备未满负荷开动，仍需处于开机状态，因此 2019 年度至 2020 年度的单位耗电量上升；

3）2020 年度公司受疫情影响，精密压铸结构件产量有所下降，2020 年 800

吨及以上压铸机开机时间较 2019 年下降约 34%，但公司照明、通风、恒温、恒压等设备运行存在基础消耗，使得单位耗电量较 2018 年上升。

（2）精密压铸结构件与天然气耗用的匹配关系

报告期内，发行人精密压铸结构件与天然气耗用的匹配情况如下：

产品	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
精密压铸结构件	自产产量（万件、套）	2,624.70	3,071.52	3,209.70
	用天然气量（万立方米）	459.08	474.91	431.67
	单位耗天然气（立方米/件、套）	0.18	0.15	0.13

报告期内，精密压铸结构件单位耗用天然气呈上升趋势，主要原因为：

1）2018 年度，江苏铭利达和四川铭利达逐步投产，原由广东铭利达负责生产的精密压铸结构件产品重新布局部分产品至上述两个子公司进行生产。为方便工序转移、生产及快速响应客户交货需求，相应增加了两台中央熔炉和两条喷涂生产线，由于熔炉和喷涂等设备存在基础消耗，因此天然气用气量单耗上升；

2）2019 年度，公司精密压铸结构件产品收入同比增长 31.53%。公司主要客户均为行业知名企业，对生产品质要求较高，为保证产品品质，熔炼后的铝液需严格按照要求耗用天然气以保持相应温度，因此压铸机需配备机边炉用于保持铝液温度维持在工艺要求的范围内，随着公司业务规模的扩大，天然气耗用上升；

3）2020 年度，单位产品天然气耗用量上升，主要由于公司受疫情影响，精密压铸结构件产量有所下降，但公司中央熔炉、机边保温炉和喷涂等设备运行存在基础消耗，使得单位天然气耗用量上升。

综上，报告期内，公司各类产品产量与能源耗用具有匹配关系，符合公司业务情况。

五、核查意见

（一）核查过程

1、通过公开市场渠道查询发行人主要产品所使用的原材料中是否存在市场

公开价格，对于存在市场公开价格的，对比分析发行人采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致；

2、核查发行人报告期内的采购明细表，复核计算发行人主要原材料的采购价格，查询主要原材料的公开市场价格或影响其价格变动的其他原材料价格变动情况，查阅市场分析机构关于发行人主要原材料价格或影响其价格变动的其他原材料价格变动情况的分析；

3、访谈发行人采购中心负责人，了解发行人主要原材料采购过程，查询发行人主要原材料的市场价格，对于无法直接查询到市场价格的原材料，通过查询与主要原材料直接相关的上游材料价格信息、相关原材料的媒体报道信息等，分析发行人主要原材料采购价格的公允性；

4、对发行人报告期内的主要供应商进行实地走访，了解供应商与发行人的合作历史、合作模式、相关原材料的采购规模、采购价格水平等信息；

5、核查发行人采购明细表，计算发行人向主要供应商采购的主要原材料平均价格，并与相关原材料的其他供应商平均价格进行对比分析；对于报告期内部分原材料供应商较少的情况，了解相关原因与背景，分析发行人是否存在对单一供应商依赖的情形；

6、通过法律信息查询、访谈发行人管理层、采购中心负责人等方式，了解供应商基本情况及相关法律法规、政策要求、生产经营资质等；

7、核查发行人报告期内电力和天然气耗用统计表，与发行人各期产量数据比较，访谈公司财务中心、事业部管理中心相关人员，了解各期能源单耗变动原因和合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人主要原材料采购占比变化与相应产品结构的变化趋势相符，具有合理性；

2、发行人报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价不存在重大差异，铝挤压材定价依据及调价机制主要依据“铝锭 A00”和加工费市场价格确定，发

行人采购铝挤压材价格与“铝锭 A00”价格差额为铝挤压材生产加工费，报告期内整体保持稳定，不存在重大波动；

3、发行人已披露主要原材料采购价格情况，报告期内，发行人相同型号不同供应商的原材料采购价格不存在重大差异，主要原材料采购价格公允；

4、发行人 2018 年度能源费用支出占比较高主要系新生产基地投入使用及汽车结构件产品产销规模上升所致，具有合理性。

23.关于主要供应商

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人各期向前五大供应商采购金额占比分别为 35.53%、32.12%、29.63%和 33.52%。前五大供应商存在一定变化。

（2）发行人向史陶比尔采购连接器金额为 2,354.05 万元、2,353.85 万元、4,898.53 万元和 4,623.57 万元。报告期各期发行人采购连接器金额分别为 2,360.02 万元、2,358.32 万元、4,915.46 万元和 4,827.21 万元。

（3）发行人与部分前五大供应商在报告期内开始合作，如发行人自 2018 年开始与荥阳铝业（中国）有限公司开展合作、自 2017 年开始与广东澳美铝业有限公司、深圳市塑星工程塑料有限公司、重庆顺博铝合金股份有限公司及相关公司开展合作。

（4）发行人前五大供应商中，宗茂塑胶、塑星塑料为进口工程塑料分销商、代理商。

请发行人：

（1）披露供应商选择、更换标准，发行人与部分供应商自报告期内开始合作的原因，是否发生供应商大规模变更，如存在大规模变更，请进一步披露原因；结合发行人报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并披露发行人与供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。

（2）披露发行人报告期内主要原材料的主要供应商情况、采购金额、占比，各主要原材料主要供应商与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在成立时间较短即开始合作的供应商，如有，进一步披露合作原因及合理性。

（3）披露向史陶比尔采购连接器占比较高的原因、是否存在客户指定供应商情形、是否符合商业逻辑和行业惯例，发行人对史陶比尔是否存在依赖、是否对发行人生产经营构成重大不利影响，并结合发行人对史陶比尔的依赖情况增加相关风险提示。

（4）说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料情况，相关供应商数

量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额，发行人对相关分销商、代理商、工程塑料终端供应商等是否存在依赖；发行人是否存在既向中间商、又向终端供应商采购的情形，如有，请说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主要供应商及采购情况的核查措施、核查比例及核查结果。

【回复】

一、披露供应商选择、更换标准，发行人与部分供应商自报告期内开始合作的原因，是否发生供应商大规模变更，如存在大规模变更，请进一步披露原因；结合发行人报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并披露发行人与供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。

（一）披露供应商选择、更换标准

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名原材料供应商采购情况”之“2、主要供应商基本情况”之“（1）供应商选择和更换标准”补充披露：

报告期内，发行人供应商选择和更换的标准如下：

项目	标准
供应商选择	发行人已建立《供应商管理程序》等甄选制度，采购部门综合考虑供应商产品及服务的稳定性、价格、交货期、质量管理水平等因素，在综合评价合格后将其纳入合格供应商目录。主要选择标准包括： （1）经过国家工商部门批准注册，具有相应生产或经营资质、质量认证的企业。 （2）具有较强的供货能力，能够保证产品供应的稳定性，产品质量符合公司质量标准，能够符合公司的账期规定。 （3）提供的产品品质优良，批退率低，具备良好的售后服务，确保公司生产经营稳定。 在上述基础上，若客户已指定品牌物料，以最优供货条件和性价比确定最终的供货方；未指定品牌物料的，按照供应商名录范围进行询比价，以最优供货条件和性价比确定最终的供货方。
供应商更换	发行人针对通用型的原料等采购主要根据供应商名录中的合格供应商，通过询比价方式，综合遴选最匹配公司需求的供应商。

	针对非通用型的原料采购发行人均与主要供应商保持稳定良好的长期合作关系，若供应商提供的产品发生较高比例的不合格率等负面因素，则发行人通过《供应商管理程序》等规章制度，重新遴选供应商。

（二）发行人与部分供应商自报告期内开始合作的原因，是否发生供应商大规模变更，如存在大规模变更，请进一步披露原因

报告期内，发行人新增的前五大供应商主要包括 2018 年度新增的荣阳铝业。发行人与前述供应商于报告期内开始合作的主要原因如下：

供应商名称	主要采购内容	合作原因
荣阳铝业	铝挤压材	该供应商成立于 1998 年，具备多年铝挤压材经营背景，且铝挤压材行业市场成熟稳定，供应商众多，公司经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，具有合理性。该供应商原主要生产经营地位于广州，与广东铭利达距离较近，合作具有合理性。

报告期内，发行人对各期前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		主要采购内容
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	
史陶比尔	8,507.39	8.72%	4,898.53	5.75%	2,353.85	3.95%	连接器
宗茂塑胶	6,418.03	6.58%	7,397.39	8.68%	4,539.58	7.61%	塑胶粒
澳美铝业	5,250.63	5.38%	1,645.52	1.93%	1,147.04	1.92%	铝挤压材
荣阳铝业	5,067.42	5.19%	4,744.69	5.57%	2,084.42	3.50%	铝挤压材
景弘盛通信	4,691.33	4.81%	3,444.39	4.04%	1,923.86	3.23%	电缆
塑星塑料	2,726.31	2.79%	4,754.78	5.58%	2,942.81	4.94%	塑胶粒
顺博合金	1,699.24	1.74%	2,075.39	2.44%	6,580.41	11.04%	铝锭
晟通科技	557.48	0.57%	2,293.80	2.69%	2,735.10	4.59%	铝挤压材
合计	**34,917.83**	**35.78%**	**31,254.49**	**36.68%**	**24,307.07**	**40.78%**	-
新增供应商采购情况	**5,067.42**	**5.19%**	**4,744.69**	**5.57%**	**2,084.42**	**3.50%**	-

报告期内，发行人对主要供应商采购金额和占比存在一定波动，主要原因为：（1）报告期内随公司业务规模扩大采购总额不断增长，基数增大；（2）发行人各期的产品结构存在一定变化。

发行人报告期各期的前五大供应商中，新增的荣阳铝业对应的原材料为铝挤

压材，相关原材料广泛应用于各工业行业，市场中的供应商较多，发行人根据价格、交货期、质量管理等因素选择最匹配公司生产经营的供应商。前五大供应商存在变动主要由于供货条件等商业谈判结果导致，新增供应商合计采购占比均不高。报告期内，发行人未发生供应商大规模变更的情况。

（三）结合发行人报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并披露发行人与供应商合作是否具有稳定性

发行人产品品类、工艺类型繁多，报告期内存在合作关系的供应商数量较多。报告期内，发行人合计采购金额在 100 万元以上的供应商占总采购额比例为 94.55%。其中报告期内新增、终止合作供应商（100 万以上）数量、对应采购金额及占比情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度		
	数量（个）	金额（万元）	占比	数量（个）	金额（万元）	占比
新增合作供应商	13	5,111.51	5.24%	25	11,454.14	13.45%
终止合作供应商	16	2,374.64	2.43%	8	1,494.35	1.75%

由上表可见，2019 年度，发行人新增供应商数量较多，对应采购金额相对较高。

2019 年度发行人主要新增供应商情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度				
	金额	占比	主要采购内容	主要生产经营地	主要合作子公司
新增合作供应商	11,454.14	13.45%	-	-	-
主要新增供应商：					
帅翼驰集团	2,484.66	2.92%	铝锭	广东惠州、重庆市	广东铭利达、四川铭利达
江苏和鼎电子科技有限公司	1,728.06	2.03%	外协服务	江苏盐城市	江苏铭利达
江苏特丽亮镀膜科技有限公司	1,477.53	1.73%	外协服务	江苏无锡市	江苏铭利达
江苏奋杰有色金属制品有限公司	1,418.18	1.66%	铝锭	江苏兴化市	江苏铭利达

益升华贸易（宁波）有限公司	1,118.55	1.31%	包材辅料	浙江省宁波市	江苏铭利达

上述新增供应商与主要合作子公司距离较近，符合就近配送的原则，合作具备合理性。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名原材料供应商采购情况”补充披露：

经核查，报告期内发行人新增主要供应商多为通用型原材料供应商，相关产品供应充足，市场竞争激烈，公司根据综合询价等方式，与新增供应商开展合作。报告期内发行人新增和终止合作的单家供应商采购金额占比与合计占比均较低，发行人与主要供应商的合作具有稳定性。

（四）相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。

公司制定了严格的供应商选择和考核制度，为保证公司产品的质量和性能，公司主要考虑供应商的资质、质量管控能力、价格水平、技术、生产能力、交货周期和服务等因素，结合供应商配合程度、约定付款周期等将其纳入公司合格供应商名录。

公司以产品生产质量为前提条件，新增原材料供应商必须经相关部门评估合格后才能进入合格名录。公司与主要供应商建立了长期稳定的合作伙伴关系，确保物料能稳定供应，同时通过考核管理不断提升供应商的整体服务能力。公司每年由品质管理中心、采购中心等部门联合对供应商的供货质量、到货及时性、采购价格和服务质量等进行综合评估，并提出改进完善的意见，评估合格的供应商继续保持合作关系，对于评估不合格的供应商进行优化调整。

报告期内，公司在提高产品生产质量的前提下，积极拓展采购渠道，增加新的供应商，以确保原材料供货质量、供货的及时性和采购成本的稳定。报告期内，发行人营业收入金额分别为 94,212.20 万元、136,093.30 万元和 151,649.35 万元，良好稳定的原材料供应为发行人经营规模的扩大提供有效支撑。

综上，报告期内公司相关供应商的更换有利于进一步保证生产进度、提升产品质量和控制生产成本，对生产经营、产品质量和客户关系不会产生不利影响。

二、披露发行人报告期内主要原材料的主要供应商情况、采购金额、占比，各主要原材料主要供应商与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在成立时间较短即开始合作的供应商，如有，进一步披露合作原因及合理性。

（一）披露发行人报告期内主要原材料的主要供应商情况、采购金额、占比，各主要原材料主要供应商与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司所需原材料品种众多，主要包括铝锭、塑胶粒、铝挤压材、电缆及连接器等，具体采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝锭	9,947.76	10.19%	10,772.00	12.64%	12,228.61	20.51%
塑胶粒	16,930.94	17.35%	18,647.56	21.89%	10,810.76	18.13%
铝挤压材	11,815.47	12.11%	8,712.65	10.23%	6,526.71	10.95%
连接器	8,738.43	8.95%	4,915.46	5.77%	2,358.32	3.96%
电缆	6,819.42	6.99%	3,491.30	4.10%	1,940.18	3.25%
模具及工装	2,715.13	2.78%	3,192.50	3.75%	3,865.25	6.48%
包材辅料	8,148.71	8.35%	8,656.27	10.16%	7,016.91	11.77%
合计	**65,115.86**	**66.72%**	**58,387.76**	**68.54%**	**44,746.74**	**75.05%**

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名原材料供应商采购情况”之“4、主要原材料对应供应商情况”之“（1）报告期内主要原材料的主要供应情况”补充披露：

1）铝锭

报告期内，发行人对铝锭采购占比 80%以上的主要供应商的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	采购铝锭金额	占铝锭采购总额比例
2020 年度	肇庆市大正铝业有限公司	2,635.25	26.49%

	江苏奋杰有色金属制品有限公司	2,109.98	21.21%
	顺博合金	1,699.24	17.08%
	重庆众强有色金属有限公司	1,358.36	13.65%
	广东隆达铝业有限公司	569.01	5.72%
	合计	8,371.85	84.16%
2019 年度	帅翼驰集团	2,169.79	20.14%
	顺博合金	2,075.39	19.27%
	重庆众强有色金属有限公司	1,701.16	15.79%
	江苏奋杰有色金属制品有限公司	1,418.18	13.17%
	肇庆市大正铝业有限公司	1,218.47	11.31%
	上海贤拓铝业科技海安有限公司	508.75	4.72%
	合计	9,091.74	84.40%
2018 年度	顺博合金	6,580.41	53.81%
	肇庆市大正铝业有限公司	1,904.84	15.58%
	东阳市美臣工贸有限公司	1,553.40	12.70%
	合计	10,038.65	82.09%

上述供应商的基本情况如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	主要股东	实际控制人	初次合作时间
重庆顺博铝合金股份有限公司	2003/3/21	43,900.00	杜福昌、王真见、王增潮、王启	杜福昌、王真见、王增潮、王启	2018 年
广东顺博铝合金有限公司	2010/6/3	8,000.00	重庆顺博铝合金股份有限公司	杜福昌、王真见、王增潮、王启	2017 年
顺博合金江苏有限公司	2016/3/9	21,500.00	重庆顺博铝合金股份有限公司	杜福昌、王真见、王增潮、王启	2017 年
肇庆市大正铝业有限公司	2006/9/12	2,000 万美元	大正金属（控股）有限公司	赵戎	2015 年
东阳市美臣工贸有限公司	2001/6/14	1,280.00	邵英强、邵岗	邵英强	2016 年
上海贤拓铝业科技海安有限公司	2017/2/9	1,000.00	上海贤拓铝制品有限公司	蒋贤林	2018 年
惠州帅翼驰铝合金新材料有限公司	2017/11/15	10,000.00	帅翼驰新材料集团有限公司	程帅	2019 年
帅翼驰铝合金新材料（重庆）有限公司	2015/5/7	5,000.00	帅翼驰新材料集团有限公司	程帅	2019 年

重庆众强有色金属有限公司	2003/5/20	860.00	曹成荣、胡世勇	曹成荣、胡世勇	2018 年
江苏奋杰有色金属制品有限公司	2012/10/18	2,088.00	孙圣宝	孙圣宝	2019 年
广东隆达铝业有限公司	2006/6/7	2,770.00 万美元	保定隆达铝业有限公司、日本金属株式会社、河北新立中有色金属集团有限公司、北京迈创环球贸易有限公司、相良祐树、保定安盛企业管理咨询有限公司	臧立根、刘霞、臧永兴、臧娜、臧立中、陈庆会、臧永建、臧亚坤、臧立国、臧永奕、臧永和和臧洁爱欣	2015 年

2）塑胶粒

报告期内，发行人对塑胶粒采购占比 80%以上的主要供应商的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	采购塑胶粒金额	占塑胶粒采购总额比例
2020 年度	宗茂塑胶	6,418.03	37.91%
	塑星塑料	2,726.31	16.10%
	蜜蜂塑化	2,669.35	15.77%
	深圳市兴盛迪新材料有限公司	1,843.66	10.89%
	合计	13,657.35	80.67%
2019 年度	宗茂塑胶	7,397.39	39.67%
	塑星塑料	4,754.78	25.50%
	蜜蜂塑化	3,011.54	16.15%
	合计	15,163.72	81.32%
2018 年度	宗茂塑胶	4,539.58	41.99%
	塑星塑料	2,942.81	27.22%
	浙江研益	1,209.56	11.19%
	合计	8,691.96	80.40%

上述供应商的基本情况如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	主要股东	实际控制人	初次合作时间
宗茂塑胶	2010/6/2	1,200.00	裴峻	裴峻	2013 年
塑星塑料	2010/4/22	2,000.00	丘志文	丘志文	2017 年
浙江研益	2017/11/27	1,000.00	王钰冰	王钰冰	2018 年
蜜蜂塑化	2016/1/19	500.00	高治、石业琼	高治	2018 年
深圳市兴盛迪新材料有限公司	2008/9/10	4,000.00	许第修	许第修	2019 年

3）铝挤压材

报告期内，发行人对铝挤压材采购占比 80%以上的主要供应商的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	采购铝挤压材金额	占铝挤压材采购总额比例
2020 年度	澳美铝业	5,223.90	44.21%
	荣阳铝业	4,640.51	39.27%
	合计	9,864.41	83.49%
2019 年度	荣阳铝业	4,578.15	52.55%
	晟通科技	2,293.80	26.33%
	澳美铝业	1,645.52	18.89%
	合计	8,517.47	97.77%
2018 年度	晟通科技	2,735.10	41.91%
	荣阳铝业	2,083.05	31.92%
	澳美铝业	1,147.04	17.57%
	合计	5,965.19	91.40%

上述供应商的基本情况如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	主要股东	实际控制人	初次合作时间
荣阳铝业	1998/4/20	10,680.00 万美元	荣阳铝业有限公司	邵丽羽	2018 年
澳美铝业	2005/5/27	6,139.20 万美元	齐力（香港）有限公司	-	2017 年
晟通科技集团有限公司	2003/7/24	100,000.00	湖南五强产业集团股份	李瑞师	2015 年

			有限公司		
湖南晟通营销有限公司	2011/5/11	10,000.00	晟通科技集团有限公司	李瑞师	2015 年

注：广东澳美铝业有限公司由马来西亚齐力铝业集团(Press Metal Bhd.)投资兴建。

4）连接器

报告期内，发行人向连接器采购占比 80%以上的主要供应商的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
史陶比尔	采购连接器金额	8,473.63	4,898.53	2,353.85
	占连接器采购总额比例	96.97%	99.66%	99.81%

上述供应商的基本情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	主要股东	初次合作时间
史陶比尔（杭州）精密机械电子有限公司	1997/10/22	3,600 万欧元	法国史陶比尔有限公司	2014 年

史陶比尔集团是工业连接器、工业机器人和纺织机械这三大领域机电一体化解决方案的全球专业供应商，在 29 个国家和地区设立有分公司，代理商遍及四大洲 50 个国家和地区。

5）电缆

报告期内，发行人向电缆采购占比 80%以上的主要供应商的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
景弘盛通信	采购电缆金额	4,691.33	3,444.39	1,923.86
	占电缆采购总额比例	68.79%	98.66%	99.16%
苏州宝兴电线电缆有限公司	采购电缆金额	2,086.70	29.23	7.75
	占电缆采购总额比例	30.60%	0.84%	0.40%

上述供应商的基本情况如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	主要股东	实际控制人	初次合作时间

常熟市景弘盛通信科技股份有限公司	2006/8/25	12,290.00	苏州利昌欣实业投资有限公司	蒋太科、陈英	2016 年
苏州宝兴电线电缆有限公司	2000/1/21	513.19 万美元	深圳宝兴电线电缆制造有限公司	江西省国有资产监督管理委员会	2018 年

6）模具及工装

报告期内，发行人向模具及工装前五大供应商的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	采购模具及工装金额	占模具及工装采购总额比例
2020 年度	东莞市合一五金制品有限公司	456.34	16.81%
	深圳市永利鸿模具钢材有限公司	148.60	5.47%
	苏州富恩齐精密模具有限公司	137.95	5.08%
	东莞市极发五金模具科技有限公司	137.77	5.07%
	东莞市能森实业有限公司	114.74	4.23%
	合计	995.40	36.66%
2019 年度	东莞市合一五金制品有限公司	538.17	16.86%
	东莞市贝斯特热流道科技有限公司	199.25	6.24%
	东莞市常平晟顺五金制品厂	187.22	5.86%
	东莞市极发五金模具科技有限公司	170.55	5.34%
	东莞市合达模胚钢材有限公司	168.33	5.27%
	合计	1,263.52	39.58%
2018 年度	东莞市能杰实业有限公司	357.17	9.24%
	东莞市积发五金模具科技有限公司	299.49	7.75%
	东莞市常平晟顺五金制品厂	259.49	6.71%
	深圳宏辉精智科技有限公司	254.07	6.57%
	东莞市合达模胚钢材有限公司	223.51	5.78%
	合计	1,393.73	36.06%

上述供应商的基本情况如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	主要股东	实际控制人	初次合作时间

东莞市合一五金制品有限公司	2006/7/12	500.00	林志军；林丽芳	林志军	2018 年
深圳市永利鸿模具钢材有限公司	2013/3/13	100.00	邢元庆；秦绍；张俊金	邢元庆	2016 年
东莞市贝斯特热流道科技有限公司	2005/10/28	2,000.00	陈义	陈义	2015 年
东莞市极发五金模具科技有限公司	2018/8/2	100.00	钟双	钟双	2018 年
东莞市能森实业有限公司	2012/9/26	100.00	陈美玲	陈美玲	2017 年
东莞市常平晟顺五金制品厂	2016/11/24	2.00	李静	李静	2017 年
东莞市合达模胚钢材有限公司	2016/5/13	500.00	杨春	杨春	2017 年
东莞市能杰实业有限公司	2010/4/14	50.00	龚象能；龚冬能	龚象能	2017 年
东莞市积发五金模具科技有限公司	2014/7/18	100.00	丰彬	丰彬	2015 年
深圳宏辉精智科技有限公司	2006/11/22	1,000.00	乐孟立；方春锋	方春锋	2014 年
苏州富恩齐精密模具有限公司	2019/6/21	100.00	彭铃;彭澳	彭铃	2020 年

（二）是否存在成立时间较短即开始合作的供应商，如有，进一步披露合作原因及合理性。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名原材料供应商采购情况”之“4、主要原材料对应供应商情况”之“（2）成立时间较短即开始合作的供应商情况”补充披露：

报告期内，发行人上述主要供应商中，成立时间较短即开始合作的供应商及相关合作原因列示如下：

公司	主要合作内容	报告期内总采购金额（万元）	成立时间	初次合作时间	合作原因及合理性
顺博合金江苏有限公司	铝锭	1,943.52	2016/3/9	2017 年	发行人 2017 年开始与重庆顺博铝合金股份有限公司及相关公司开展合作，经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
上海贤拓铝业科技海安有限公司	铝锭	1,536.75	2017/2/9	2018 年	供应商股东具备多年铝业经营背景，公司经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
浙江研益新材料有限公司	塑胶粒	3,039.46	2017/11/27	2018 年	客户海康威视指定的供应商，合作具备合理性。

东莞市极发五金模具科技有限公司	模具及工装	350.98	2018/8/2	2018 年	供应商股东具备多年模具及工装经营背景，公司经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
东莞市常平晟顺五金制品厂	模具及工装	548.22	2016/11/24	2017 年	公司经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
东莞市合达模胚钢材有限公司	模具及工装	456.94	2016/5/13	2017 年	供应商股东具备多年模具及工装经营背景，公司经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
苏州富恩齐精密模具有限公司	模具及工装	172.35	2019/6/21	2020 年	供应商股东具备多年模具及工装经营背景，公司经考察后综合价格、服务、地域、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。

综上，发行人与成立时间较短即开始合作的供应商合作原因具有合理性。

三、披露向史陶比尔采购连接器占比较高的原因、是否存在客户指定供应商情形、是否符合商业逻辑和行业惯例，发行人对史陶比尔是否存在依赖、是否对发行人生产经营构成重大不利影响，并结合发行人对史陶比尔的依赖情况增加相关风险提示。

（一）披露向史陶比尔采购连接器占比较高的原因、是否存在客户指定供应商情形、是否符合商业逻辑和行业惯例；发行人对史陶比尔是否存在依赖、是否对发行人生产经营构成重大不利影响

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名原材料供应商采购情况”之“2、主要供应商基本情况”之“（2）报告期内主要供应商的基本情况”之“1）史陶比尔”补充披露：

报告期内，发行人向史陶比尔采购连接器占比较高的原因主要为该供应商为客户 SolarEdge 指定的供应商。

SolarEdge 是全球光伏行业领先制造商，2020 年度实现营业收入 14.59 亿美元。大型知名客户为保证终端产品质量和供应链的安全性，对核心原材料的采购，一般采用“合格供应商认证制度”，设置严格的认证程序对产品的核心原材料供应商进行考察和认证，因此通常会对重要材料的采购指定供应商，以严格控

制产品各生产组装环节的质量和各项成本。

因此，SolarEdge 存在指定供应商情形具有合理的原因，符合商业逻辑和行业惯例。

史陶比尔作为 SolarEdge 指定的供应商，发行人对史陶比尔不存在重大依赖。2020 年度，受新冠肺炎疫情影响，SolarEdge 指定的供应商史陶比尔于国内短期供应出现困难，为保障正常生产交付，经协商由 SolarEdge 从欧洲采购部分电缆连接器后销售给公司，未对发行人生产经营构成重大不利影响。

（二）结合发行人对史陶比尔的依赖情况增加相关风险提示。

史陶比尔为发行人客户 SolarEdge 指定的供应商，发行人对史陶比尔不存在重大依赖。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（八）采购连接器渠道较为单一的风险”补充披露：

报告期内，发行人电线组件产品原材料主要包括连接器和电缆，其中连接器受客户指定要求主要向史陶比尔进行采购，采购金额占总采购额比例分别为 3.95%、5.75%和 8.72%。史陶比尔作为发行人客户 SolarEdge 指定的供应商，公司采购该类原料的渠道相对单一，如未来相关原材料无法及时足量供货，将对公司部分产品的生产及销售产生一定不利影响。

四、说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料情况，相关供应商数量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额，发行人对相关分销商、代理商、工程塑料终端供应商等是否存在依赖；发行人是否存在既向中间商、又向终端供应商采购的情形，如有，请说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异。

（一）说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料情况，相关供应商数量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额

报告期内，发行人累计采购金额占采购总额 80%以上的供应商中，通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要采购内容	报告期内总采购金额	占比	终端供应商	是否为客户指定供应商
宗茂塑胶	塑胶粒	18,355.00	7.57%	沙伯基础创新塑料（中国）有限公司，旭化成（中国）投资有限公司	是
塑星塑料	塑胶粒	10,423.91	4.30%	旭化成（中国）投资有限公司	是
蜜蜂塑化	塑胶粒	5,733.91	2.37%	沙伯基础创新塑料（中国）有限公司	是
浙江研益	塑胶粒	3,039.46	1.25%	科思创聚合物（中国）有限公司	是
广州市毅兴行塑胶原料有限公司	塑胶粒	1,651.61	0.68%	埃克森-美孚公司	是
苏州市中川新材料商贸有限公司	塑胶粒	887.32	0.37%	沙伯基础创新塑料（中国）有限公司	是
宁波百禾进出口有限公司	塑胶粒	825.57	0.34%	韩国 LG 化学	是
合计	**-**	**40,916.78**	**16.88%**	**-**	**-**

（二）发行人对相关分销商、代理商、工程塑料终端供应商等是否存在依赖

报告期内累计采购金额占发行人采购总额 80%以上的供应商中，通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的比例仅为 16.88%，占比较低，且均为客户指定的供应商或指定材料的供应商，发行人对相关分销商、代理商、工程塑料终端供应商等不存在重大依赖。

（三）发行人是否存在既向中间商、又向终端供应商采购的情形，如有，请说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异。

对于报告期内主要原材料，发行人不存在既向中间商、又向终端供应商采购均超过 100 万元的情形。

五、核查意见

（一）核查过程

1、走访发行人主要供应商，了解主要供应商的基本情况、经营状况、与发行人的合作背景和交易情况等；向主要供应商函证确认双方交易金额等内容，具体核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购额	97,589.81	85,189.21	59,620.85
发函金额	81,669.51	78,130.64	54,621.05
发函比例	83.69%	91.71%	91.61%
回函金额	81,669.51	67,871.32	45,635.81
回函金额占采购额比例	83.69%	79.67%	76.54%
替代测试	0.00%	12.04%	15.07%
回函及执行替代测试合计比例	83.69%	91.71%	91.61%
访谈比例	74.14%	83.64%	82.92%

经核查，发行人与供应商合作交易内容真实，价格公允，与主要供应商之间不存在关联关系和重大依赖。

2、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询主要供应商的基本情况，核查是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系；

3、查阅发行人供应商管理制度，访谈发行人采购中心负责人，了解发行人采购模式、供应商甄选相关的内部控制及新增和终止供应商的原因，执行控制测试，检查内部控制是否得到有效执行；了解并复核客户指定供应商的背景及合理性；

4、核查发行人采购明细表，检查发行人与主要供应商签订的采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，确认采购真实性，比较发行人向不同供应商采购类似产品的单价，并与市场价格趋势对比；

5、查阅同行业可比公司招股说明书及公开市场资料，结合供应商访谈核查发行人供应商为贸易商、代理商、分销商等的合理性；

6、针对主要供应商的股权结构进行核查，获取其法定代表人和主要股东情况，与发行人的关联方清单进行比对，检查是否与发行人及其关联方存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露供应商选择、更换标准，发行人与部分供应商自报告期内开始合作的原因主要为供应商在价格、地域和交货期等方面具有优势以及客户指定等；报告期内，发行人供应商未发生大规模变更；发行人报告期内新增、终止合作供应商对应的采购金额占比较低，发行人与主要供应商的合作具有稳定性，相关供应商更换不会影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等；

2、发行人已补充披露报告期内主要原材料的主要供应商情况、采购金额、占比，主要供应商与发行人不存在关联关系或其他利益安排；发行人存在成立时间较短即开始合作的供应商，相关合作具有合理性；

3、发行人已补充披露向史陶比尔采购连接器占比较高的原因，史陶比尔为客户 SolarEdge 指定供应商，符合商业逻辑和行业惯例；发行人对史陶比尔不存在重大依赖，对发行人生产经营不会构成重大不利影响，发行人已披露发行人对史陶比尔的采购情况并已增加相关风险提示；

4、发行人存在通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料情况，发行人对相关分销商、代理商、工程塑料终端供应商等不存在重大依赖；对于报告期内主要原材料，发行人不存在既向中间商、又向终端供应商采购均超过 100 万元的情形。

24.关于子公司

申报文件显示，发行人共有 6 家全资子公司，1 家孙公司，3 家分公司。其中广东铭利达科技有限公司成立于 2014 年，2019 年净利润为 10,275.28 万元；江苏铭利达科技有限公司资产负债率较高、2020 年 1-6 月亏损；南京铭利达模具有限公司 2019 年、2020 年 1-6 月均亏损，且净资产为负，取得方式为“同一控制下企业合并”；香港铭利达科技有限公司未进行实际经营。

请发行人：

（1）披露发行人母公司、各子公司、孙公司生产产品种类之间的关系，母公司、各子公司生产设备金额与生产产品产量、销量情况，并对母公司、各子公司业务定位或功能安排予以说明。

（2）披露广东铭利达科技有限公司、江苏铭利达科技有限公司、南京铭利达模具有限公司、四川铭利达科技有限公司、香港铭利达科技有限公司历史沿革及业务发展情况，江苏铭利达科技有限公司负债较高原因、是否与经营规模及发展规划相符，南京铭利达模具有限公司净资产为负的原因，香港铭利达科技有限公司定位及作用，未实际经营但未注销的原因，未来经营规划。

（3）结合母公司、子公司的主要财务数据及业务内容，披露发行人是否为控股型公司，发行人如何保持对子公司、孙公司的有效控制、如何保证发行人持续获取子公司分红，母子公司、子公司之间是否存在购销或生产环节上下游关系，是否存在大额定价转移情形，是否存在税务风险。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露发行人母公司、各子公司、孙公司生产产品种类之间的关系，母公司、各子公司生产设备金额与生产产品产量、销量情况，并对母公司、各子公司业务定位或功能安排予以说明。

截至本回复出具之日，发行人拥有 5 家子公司，分别为广东铭利达、江苏铭利达、四川铭利达、香港铭利达、重庆铭利达，2 家孙公司惠州铭利达、达因纳

美，子公司南京铭利达已于 2020 年 12 月整体转让。

（一）披露发行人母公司、各子公司、孙公司生产产品种类之间的关系

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（七）发行人各主体之间的关系”补充披露：

1、发行人各主体生产产品种类及业务定位

截至本招股说明书签署之日，发行人母公司深圳铭利达主要从事销售业务，发行人主要子公司广东铭利达、江苏铭利达以及四川铭利达从事发行人模具及各类精密结构件的研发、生产及销售，分别主要辐射珠三角、长三角以及西南区域的客户。发行人及各下属公司生产产品品种以及业务定位情况如下：

序号	公司名称	生产产品种类	业务定位
1	深圳铭利达	-	主要从事模具及各类精密结构件的销售
2	广东铭利达	模具、精密压铸结构件、精密注塑结构件、型材冲压结构件	主要从事各类模具及各类精密结构件产品的研发、生产及销售
3	江苏铭利达	模具、精密压铸结构件	主要从事汽车、消费电子、安防行业模具及精密压铸结构件的研发、生产及销售
4	四川铭利达	精密压铸结构件、精密注塑结构件	主要从事安防行业精密压铸及精密注塑结构件的研发、生产及销售
5	香港铭利达	-	未实际经营，预计未来作为公司境外业务平台
6	惠州铭利达	-	尚未实际投产运营，预计未来承接发行人广东区域租赁厂房产能
7	重庆铭利达	-	尚未实际投产运营，预计未来承接发行人四川区域租赁厂房产能
8	达因纳美	-	尚未实际投产运营，预计作为新产品研发、生产平台

（二）母公司、各子公司生产设备金额与生产产品的产量、销量的情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）产能及产销情况”补充披露：

3、母公司、各子公司生产设备金额与生产产品的产量、销量的情况

报告期内，发行人的主要生产基地为：深圳铭利达、广东铭利达、江苏铭利达和四川铭利达。上述生产基地的生产设备金额及主要产销情况如下：

主体	项目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度

深圳铭利达	设备账面原值（万元）	1,685.83	2,073.84	2,745.54
	产量（万件）	-	1,987.28	2,373.68
	销量（万件）	-	1,987.28	2,769.68
广东铭利达	设备账面原值（万元）	24,493.09	19,973.41	18,649.32
	产量（万件）	23,642.33	22,888.14	13,766.38
	销量（万件）	23,247.03	22,101.72	12,868.29
江苏铭利达	设备账面原值（万元）	18,899.37	17,628.00	15,481.16
	产量（万件）	1,563.18	2,027.18	1,099.15
	销量（万件）	1,681.96	1,932.68	963.16
四川铭利达	设备账面原值（万元）	4,406.96	3,726.28	1,800.13
	产量（万件）	5,618.11	6,498.95	4,028.59
	销量（万件）	5,736.11	6,273.41	3,483.77
合计	设备账面原值（万元）	49,485.24	43,401.53	38,676.15
	产量（万件）	30,823.62	33,401.55	21,267.81
	销量（万件）	30,665.10	32,295.10	20,084.91

注：上表中产量和销量的统计口径为产品的实际生产、发货基地。

报告期内，随着发行人业务规模的持续增长，公司于 2018 年增加了生产设备投入，上述设备投入在 2019 年为公司产量、销量的快速增长提供了保障。总体而言，各生产基地的生产设备账面原值呈现逐年增长的趋势，2020 年度江苏及四川生产基地因新冠肺炎疫情影响及客户产品结构变化等原因，产销规模略有下降。发行人各生产基地的生产设备与其产量、销量的匹配情况如下：

（1）深圳铭利达

报告期内，深圳铭利达曾通过清溪分公司具体实施生产。2020 年起，深圳铭利达开始逐渐不再实施具体生产业务，仅负责销售业务，同时将部分生产设备出售给广东铭利达用于生产或为广东铭利达提供产品加工服务，相关生产设备不存在闲置情形。

（2）广东铭利达

广东铭利达是公司最主要的研发及生产制造主体，业务覆盖了压铸、注塑以及型材冲压等多种类型的精密结构件产品及各类精密模具，因此报告期内其产

销量始终保持较高增速。2019 年度，广东铭利达生产设备账面原值、产量、销量增幅分别为 7.10%、66.26%、71.75%，存在一定差异，主要原因系：①2018 年度采购的生产设备于 2019 年度逐渐释放产量；②2018 年度开始，广东铭利达受深圳铭利达委托加工部分产品，由于统计口径为实际的生产、发货地，因此上表统计的产销量中包含了深圳铭利达的生产设备对应的数据。

（3）江苏铭利达

2018 年度，为满足公司的生产需求，江苏铭利达采购了进口冷室压铸机等大型设备，因此该年度生产设备的账面原值增幅较大。江苏铭利达在 2018 年度及 2019 年度逐渐释放产量，上述年度江苏铭利达的产销量均保持较高的增长速度。2020 年度，受疫情影响江苏铭利达向 PMI 以及海康威视精密结构件生产数量有所下降。

（4）四川铭利达

四川铭利达成立于 2017 年 8 月，截至 2017 年末，四川铭利达尚未投产，2018 年度至 2019 年度，四川铭利达逐渐开始配合公司客户海康威视重庆生产基地的需求，生产设备及产销量增长较快。2020 年度，受疫情影响四川铭利达全年产量小幅下降。

综上，报告期内母公司、各子公司生产设备金额的变动情况与相应生产基地的产品产销变动情况相匹配。

二、披露广东铭利达科技有限公司、江苏铭利达科技有限公司、南京铭利达模具有限公司、四川铭利达科技有限公司、香港铭利达科技有限公司历史沿革及业务发展情况，江苏铭利达科技有限公司负债较高原因、是否与经营规模及发展规划相符，南京铭利达模具有限公司净资产为负的原因，香港铭利达科技有限公司定位及作用，未实际经营但未注销的原因，未来经营规划。

（一）广东铭利达

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（一）广东铭利达”披露如下：

1、历史沿革情况

（1）2014 年 1 月，广东铭利达设立

2014 年 1 月 6 日，铭利达有限与陶诚就投资设立广东铭利达事宜签署了《广东铭利达科技有限公司章程》。根据前述章程，广东铭利达注册资本为 2,188 万元，其中铭利达有限认缴出资 1,969.20 万元，占注册资本的比例为 90%。陶诚认缴出资 218.80 万元，占注册资本的比例为 10%。

2014 年 1 月 20 日，东莞市工商行政管理局核发了注册号为“441900001833012”的《企业法人营业执照》，核准了广东铭利达的设立。

广东铭利达设立时，股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	陶诚	218.80	10.00%
2	铭利达有限	1,969.20	90.00%
合计		2,188.00	100.00%

（2）2014 年 12 月，第一次股权转让

2014 年 12 月 1 日，广东铭利达召开股东会并作出决议：同意股东陶诚将其持有的广东铭利达 10%的股权以 0 元的价格转让给铭利达有限，同意制定新的公司章程。

2014 年 12 月 1 日，转让方陶诚与受让方铭利达有限签署了《股权转让协议书》。协议约定，陶诚将其持有的广东铭利达 10%的股权（实缴出资额为 0 元）以 0 元的价格转让给铭利达有限，铭利达有限同意受让。

2014 年 12 月 1 日，广东铭利达法定代表人陶诚签署了新的《广东铭利达科技有限公司章程》。根据前述章程，广东铭利达注册资本为 2,188 万元，股东为铭利达有限，出资额为 2,188 万元，占注册资本的比例为 100%。

2014 年 12 月 3 日，广东铭利达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，广东铭利达股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	铭利达有限	2,188.00	100.00%
合计		2,188.00	100.00%

（3）2017 年 8 月，第一次增加注册资本

2017 年 6 月 23 日，广东铭利达股东铭利达有限作出股东决定：同意将广东铭利达的注册资本由 2,188 万元增至 20,000 万元，新增注册资本均由铭利达有限以货币认缴。

2017 年 6 月 22 日，铭利达有限签署了新的《广东铭利达科技有限公司章程》。根据前述章程，广东铭利达注册资本为 20,000 万元，股东为铭利达有限，出资额为 20,000 万元，占注册资本的比例为 100%。

2017 年 8 月 24 日，广东铭利达就上述增加注册资本事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次增资完成后，广东铭利达股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	铭利达有限	20,000.00	100.00%
合计		20,000.00	100.00%

（4）2019 年 8 月，第二次增资

2019 年 7 月 22 日，广东铭利达股东铭利达有限作出股东决定：同意广东铭利达注册资本由 20,000 增加至 25,500 万元，新增注册资本由铭利达有限以现金认缴。同意根据前述增资事项对应修改章程有关条款，并通过新的公司章程。

2019 年 7 月 22 日，铭利达有限签署了新的《广东铭利达科技有限公司章程》。根据前述章程，广东铭利达注册资本为 25,500 万元，股东为铭利达有限，出资比例为 100%。

2019 年 8 月 9 日，广东铭利达就上述增加注册资本事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次增资完成后，广东铭利达股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	铭利达有限	25,500.00	100.00%
合计		25,500.00	100.00%

注：2019 年 12 月 5 日，广东铭利达办理完毕公司股东名称由“深圳市铭利达精密机械有限公司”变更为“深圳市铭利达精密技术股份有限公司”的变更登记手续。

2、业务发展情况

广东铭利达位于珠三角区域，该地区已经形成精密结构件产业集群，具备交通运输优势。广东铭利达是公司最主要的研发及生产制造主体，业务覆盖了压铸、注塑以及型材冲压等多种类型的精密结构件产品及各类精密模具，下游客户包括光伏、安防、汽车以及消费电子等多个领域。未来，随着公司业务不断发展，广东铭利达在深耕目前领域的精密结构件及模具业务的同时，一方面将不断开发通讯、医疗、储能等领域客户，另一方面逐步扩展组装业务。

广东铭利达是国家高新技术企业，2018 年被中国铸造协会授予“第三届中国铸造行业排头兵企业”荣誉称号，2019 年被中国铸造协会评选为“第二届中国铸造行业压铸件生产企业综合实力 50 强”，2020 年入围中国工业和信息化部第二批专精特新“小巨人”企业名单。

（二）江苏铭利达

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（二）江苏铭利达”披露如下：

1、历史沿革情况

2016 年 11 月 14 日，铭利达有限就投资设立江苏铭利达事项签署了《江苏铭利达科技有限公司章程》。根据前述章程，江苏铭利达股东为铭利达有限，出资额为 10,000 万元，出资比例为 100%。

2016 年 11 月 17 日，海安县行政审批局核发了统一社会信用代码为“91320621MA1N095M64”的《营业执照》，核准了江苏铭利达的设立。

江苏铭利达设立时，股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	铭利达有限	10,000.00	100.00%
合计		10,000.00	100.00%

注：2019 年 12 月 12 日，江苏铭利达办理完毕公司股东名称由“深圳市铭利达精密机械有限公司”变更为“深圳市铭利达精密技术股份有限公司”的变更登记手续。

2、业务发展情况

江苏铭利达位于长三角区域，2017 年底开始实际投产。江苏铭利达配备了瑞士布勒、日本宇部等大型高端压铸设备，并在汽车类模具及精密压铸结构件方面进行了较多的前期研发投入。截至目前，江苏铭利达的业务定位为汽车、消费电子领域模具及精密压铸结构件的研发及生产制造中心，同时也为部分安防领域客户配套提供精密结构件产品。未来随着公司业务发展以及对长三角地区周边客户的进一步拓展，江苏铭利达将在现有业务基础上进一步增设精密注塑结构件、型材冲压结构件业务以及组装服务。

截至 2020 年 12 月 31 日，江苏铭利达的资产负债率为 81.78%，资产负债率相对较高，主要原因在于：1）2016 年 11 月，铭利达有限与江苏省海安高新技术产业开发区管委会、海安县人民政府签署了相关投资协议，约定江苏铭利达土地及厂房的分期付款事宜，截至 2020 年 12 月 31 日，江苏铭利达长期应付款金额为 18,014.49 万元，一年内到期的长期应付款金额为 3,190.53 万元；2）江苏铭利达因前期设备投入支出较大，母公司及其他子公司对其存在较大金额的往来款项，截至 2020 年 12 月 31 日，江苏铭利达对母公司及广东铭利达的其他应付款金额为 9,908.38 万元。因此，江苏铭利达资产负债率相对较高，与其经营规模和发展阶段相符，具有合理性。

（三）四川铭利达

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（三）四川铭利达”披露如下：

1、历史沿革情况

2017 年 8 月 7 日，铭利达有限就投资设立四川铭利达事宜签署了《四川铭利达科技有限公司章程》。根据该章程，四川铭利达注册资本为 10,000 万元；股东为铭利达有限，出资额为 10,000 万元，占注册资本的比例为 100%。

2017 年 8 月 10 日，广安市前锋区工商行政管理局核发了统一社会信用代码为“91511603MA64GP7D8J”《企业法人营业执照》，核准了四川铭利达的设立。

四川铭利达设立时，股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	铭利达有限	10,000.00	100.00%
合计		10,000.00	100.00%

注：2019 年 12 月 2 日，四川铭利达办理完毕公司股东名称由“深圳市铭利达精密机械有限公司”变更为“深圳市铭利达精密技术股份有限公司”的变更登记手续。

2、业务发展情况

四川铭利达位于西南区域，主要配合公司客户海康威视重庆生产基地而设立，四川铭利达主要从事安防类精密压铸结构件、精密注塑结构件的研发、生产及销售业务。

（四）香港铭利达

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（五）香港铭利达”披露如下：

1、历史沿革情况

（1）2014 年 3 月，香港铭利达设立

根据香港铭利达《组织章程大纲》、《股东名册》以及法团成立表格，2014 年 3 月 14 日，香港铭利达科技有限公司成立，股本为港币 2,000,000 元。

成立时，香港铭利达的股权结构如下：

序号	股东名称	持股份额（股）	持股比例
1	铭利达有限	2,000,000.00	100.00%
合计		2,000,000.00	100.00%

（2）2015 年 12 月，第一次增资

根据公司《2015 年股份配发申报书》，2015 年 12 月 28 日，香港铭利达向铭利达有限发行 6,000,000 股普通股，股本增加至港币 8,000,000 元。

本次增资完成后，香港铭利达的股权结构如下：

序号	股东名称	持股份额（股）	持股比例
1	铭利达有限	8,000,000.00	100.00%
合计		8,000,000.00	100.00%

注：2020 年 10 月 19 日，香港铭利达提交的经修订的 2020 年周年申报表中，公司股东名称变更为“深圳市铭利达精密技术股份有限公司”。

2、业务发展情况

香港铭利达设立后未实际经营，亦不涉及具体采购、销售以及生产活动。随着公司境外销售规模提升以及公司大客户布局变动，香港铭利达将逐步作为公司对外贸易平台和窗口，起到相关材料和设备的进口采购、公司产品的出口销售，以及其他境外投资的作用。因此，截至本招股说明书签署之日，香港铭利达未实际经营但未进行注销。

（五）南京铭利达

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（八）南京铭利达股权转让的相关情况”披露如下：

1、历史沿革情况

（1）2008 年 10 月，南京铭利达设立

2008 年 10 月 30 日，陶诚就投资设立南京铭利达事宜签署了《南京铭利达模具有限公司章程》。根据前述章程，南京铭利达注册资本为 300 万元；股东为陶诚，出资额为 300 万元，占注册资本的比例为 100%。

2008 年 10 月 31 日，南京市溧水县工商行政管理局核发了注册号为“320124000040355”《企业法人营业执照》，核准了南京铭利达的设立。

南京铭利达设立时，股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	陶诚	300.00	100.00%
合计		300.00	100.00%

（2）2013 年 11 月，第一次股权转让

2013 年 11 月 5 日，南京铭利达股东陶诚作出股东决定：同意陶诚将其持有

的南京铭利达 100%的股份转让给铭利达有限，转让完成后，铭利达有限持有南京铭利达出资额 300 万元，占注册资本的比例为 100%。

2013 年 11 月 5 日，转让方陶诚与受让方铭利达有限签署了《股权转让协议》。协议约定，陶诚将其持有的南京铭利达 300 万元出资额（实缴出资 300 万元）以 300 万元的价格转让给铭利达有限，铭利达有限同意受让。

2013 年 11 月 5 日，南京铭利达法定代表人陶诚签署了《南京铭利达模具有限公司章程修正案》。根据前述修正案，南京铭利达股东为铭利达有限。

2013 年 11 月 12 日，南京铭利达就上述股权转让事项办理完毕了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，南京铭利达的股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	铭利达有限	300.00	100.00%
合计		300.00	100.00%

注：2019 年 12 月 25 日，南京铭利达办理完毕公司股东名称由“深圳市铭利达精密机械有限公司”变更为“深圳市铭利达精密技术股份有限公司”的变更登记手续。

（3）2020 年 12 月，第二次股权转让

2020 年 11 月 6 日，深圳市铭利达精密技术股份有限公司董事会作出决议，通过《关于转让南京铭利达模具有限公司的议案》，以人民币 2,738.50 万元转让南京铭利达全部股权，江苏铭利达为本次股权交易承担连带担保责任。

2020 年 12 月 7 日，发行人（转让方）、江苏铭利达（担保方）与南京嘉域、南京鑫龙腾塑胶科技有限公司（担保方）及南京铭利达（目标公司）签署了《股权转让协议》。前述协议约定，公司将其持有的南京铭利达 100%的股权以 2,738.50 万元的价格转让给南京嘉域。截至上述协议签署之日，南京铭利达对发行人负有 1,761.50 万元债务。南京嘉域同意按照前述转让价格及承担前述负债的方式受让南京铭利达 100%的股权。

2020 年 12 月 29 日，南京铭利达就上述股权转让事项办理完毕了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，南京铭利达的股权及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	南京嘉域	300.00	100.00%
合计		300.00	100.00%

2、业务发展情况

南京铭利达系公司成立初期设立，后因南京铭利达所处的土地、房产面积与公司业务发展规模无法匹配，南京铭利达设立以后未实际投产运营。截至本招股说明书签署之日，公司持有南京铭利达的100%股权已转让给南京嘉域。

由于南京铭利达注册资本仅为300万元，自2008年设立后未实际运营，账面存在土地、建筑物及少量其他固定资产，每年均存在一定金额的折旧摊销费用以及其他零星开支，因此，截至2020年6月30日，南京铭利达净资产为负。

三、结合母公司、子公司的主要财务数据及业务内容，披露发行人是否为控股型公司，发行人如何保持对子公司、孙公司的有效控制、如何保证发行人持续获取子公司分红，母子公司、子公司之间是否存在购销或生产环节上下游关系，是否存在大额定价转移情形，是否存在税务风险。

（一）结合母公司、子公司的主要财务数据及业务内容，披露发行人是否为控股型公司，发行人如何保持对子公司、孙公司的有效控制、如何保证发行人持续获取子公司分红

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司及分公司情况”之“（七）发行人各主体之间的关系”之“2、发行人母公司保证对子公司有效控制的方式”中补充披露：

发行人是控股型公司，截至本招股说明书签署之日，发行人母公司深圳铭利达未进行具体的研发、生产，主要承担行政、财务等方面管理职能并从事部分销售业务。因此，深圳铭利达长期股权投资账面价值占资产总额比例较高。为保障对子公司、孙公司的有效控制，发行人主要从以下方面对子公司进行管理：

（1）制度建设方面

发行人制定了《控股子公司管理制度》，从人事管理、财务管理、经营决策

管理、信息管理、检查与考核等方面对子公司进行风险控制及管理，提高了子公司运作效率以及抗风险能力。

（2）组织管理方面

发行人采用矩阵式的管理模式，设立了压铸事业部、塑胶事业部、型材冲压事业部分管子公司业务，将所涉子公司由对应事业部分辖管理，为子公司的高效运转和有序运行提供充分的资源和支持。

（3）人事管理方面

发行人行使股东权利制定子公司章程，并依据子公司章程规定推选执行董事、股东代表监事及高级管理人员。发行人向子公司委派或推荐的执行董事、监事及高级管理人员候选人员由发行人董事会确定或提名。

（4）财务管理方面

发行人子公司与公司实行统一的会计制度和内控制度，对子公司财务相关活动实施管控和监督。由发行人负责编制公司合并财务报表，对子公司财务预算的编制实施审查，对子公司的资金、资产以及融资、担保等活动进行统一管控。

（5）检查与考核方面

发行人在每年度末对投资项目进行全面检查，对子公司进行定期或专项审计。发行人不定期向子公司派驻审计人员，对其财务及经营活动进行检查。此外，发行人向子公司委派的董事、监事、高级管理人员定期及不定期汇报子公司经营状况，发行人会根据实际情况对其工作进行考核。

（6）子公司分红方面

根据公司各子公司的《公司章程》，子公司在弥补亏损、提取各项公积金后，应当进行分红；在子公司盈利年度，子公司每年现金分配的利润不少于当年实现可分配利润的 30%。

（二）母子公司、子公司之间是否存在购销或生产环节上下游关系，是否存在大额定价转移情形，是否存在税务风险

1、母子公司、子公司之间是否存在购销或生产环节上下游关系

报告期内，发行人母子公司、子公司之间存在购销情形，交易内容主要包括：（1）广东铭利达、江苏铭利达、四川铭利达作为生产基地向发行人及其他子公司销售成品；母公司深圳铭利达报告期内曾承担了部分研发、生产工作，2020 年以前曾向子公司销售成品；（2）发行人母子公司及各子公司之间原材料内部销售。

报告期内，公司母、子公司及各子公司之间的内部交易具体情况如下：

单位：万元

销售方	采购方	交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
母公司	广东铭利达	产成品	0.23	-	4,798.30
	广东铭利达	原材料	9,116.56	15,660.94	4,203.14
	广东铭利达	加工劳务	125.06		
	江苏铭利达	产成品	-	191.38	161.10
	江苏铭利达	原材料	-	-	161.93
	四川铭利达	产成品	-	-	18.95
	四川铭利达	原材料	-	-	107.31
广东铭利达	江苏铭利达	产成品	1,693.50	3,189.53	515.96
	江苏铭利达	原材料	40.82	21.85	192.91
	母公司	产成品	24,120.67	28,741.57	12,990.35
	母公司	原材料	0.36	2,038.58	647.42
	四川铭利达	产成品	581.86	145.32	1,060.47
	四川铭利达	原材料	11.09	0.52	321.64
江苏铭利达	广东铭利达	产成品	21,063.86	21,222.01	10,100.13
	广东铭利达	原材料	9.81	-	-
	母公司	产成品	3,641.11	9,100.97	2,957.75
	四川铭利达	产成品	242.65	487.17	317.40
	四川铭利达	原材料	1.32	2.36	1.20
四川铭利达	广东铭利达	产成品	2,604.90	2,779.60	3,274.71
	广东铭利达	原材料	17.66	0.35	-
	江苏铭利达	产成品	23.10	61.00	-
	江苏铭利达	原材料	0.37	2.62	-

合计	63,294.93	83,645.77	41,830.68

报告期内，母子公司、子公司之间的内部交易在保证销售主体合理利润的基础上综合考虑了各项交易业务定位、交易内容、人员成本等因素，采用成本加成法确定购销价格。

2、是否存在大额定价转移情形，是否存在税务风险

（1）报告期内，公司主要经营主体的所得税税率情况如下：

主体	2020 年度	2019 年度	2018 年度
母公司	25%	15%	15%
广东铭利达	15%	15%	15%
江苏铭利达	15%	15%	25%
四川铭利达	15%	15%	15%

报告期内，按照销售主体及采购主体税率层面内部销售额统计情况如下：

单位：万元

项目	销售方税率	采购方税率	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购销无税率差小计	15%	15%	26,290.94	83,645.77	27,422.31
高税率主体向低税率主体销售小计	25%	15%	9,241.85	-	13,376.48
低税率主体向高税率主体销售小计	15%	25%	27,762.14	-	1,031.90
合计			63,294.93	83,645.77	41,830.68

利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的前提是合并范围内相关主体适用不同的企业所得税税率，实施大量的关联交易将利润从高税率主体转移至低税率主体。

报告期内，发行人高税率主体向低税率主体的主要销售包括：（1）2018 年度江苏铭利达作为消费电子产品、安防产品的生产基地，向母公司销售消费电子产品，向其他子公司销售安防类产品，2018 年度江苏铭利达毛利率分别为 16.32%，当期同类产品综合毛利率分别为 19.45%；（2）2020 年度母公司向广东铭利达销售原材料，综合毛利率为 1.32%。前述内部关联交易价格公允、利润水平合理，不存在利用关联交易享受税收优惠规避纳税的情形。

同时，根据公司及子公司主管税务机关出具的涉税合规证明，公司母子公司报告期内遵守国家及地方税收法律、法规、规章和规范性文件的规定，并根据适用的税种、税率申报和缴纳税金，不存在重大税务违法违规行为。故公司不存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳的情形，不存在因大额定价转移而导致的税务风险。

四、核查意见

（一）核查过程

1、查阅发行人组织架构图、各子公司的财务报表，获取了发行人管理层关于子公司业务定位或功能安排的说明，核查发行人设立多家子公司的原因及其与主营业务的关联性；

2、访谈发行人管理层，了解江苏铭利达资产负债率较高及 2020 年 6 月末南京铭利达净资产为负的原因，了解各子公司的具体业务发展情况及业务定位；

3、查询发行人境内各子公司的工商资料，查阅香港铭利达工商资料，查阅境外法律意见书，了解各子公司历史沿革及股权变动情况；

4、取得发行人及其子公司交易涉及的业务单据、物流单据、银行进账单等资金单据和记账凭证，核查关联交易的真实性和交易价格的合理性；根据发行人及其子公司所得税税率，测算不同税率主体销售金额情况并分析报告期内高税率主体向低税率主体的销售原因及价格；

5、访谈发行人财务总监，了解母子公司之间内部交易定价原则，取得发行人及下属公司所在地主管税务机关出具的涉税合规证明；

6、查阅发行人《控股子公司管理制度》等相关内控制度、发行人及下属公司的公司章程，了解发行人对子公司控制情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人及各子公司生产产品种类之间的关系、母子公司业务定位及功能安排与发行人的实际经营模式和未来发展规划相符；

2、发行人及各子公司生产设备金额与生产产品的产量、销量的情况与发行人实际生产经营情况相符，符合发行人对于母子公司的业务定位及功能安排；

3、江苏铭利达资产负债率较高主要系江苏铭利达对应厂房及土地采取分期付款形式，账面长期应付款金额较大所致；南京铭利达自设立以来未实际经营，注册资本较低，年均存在一定金额的折旧摊销费用以及其他零星开支，因此 2020 年 6 月末净资产为负；随着公司境外销售规模提升以及公司大客户布局变动，香港铭利达将逐步作为公司对外贸易平台和窗口，因此尚未进行注销，具有其合理性；

4、发行人作为控股型公司，制定有较为完善的内部控制制度及管理体系，能够保持对子公司、孙公司的有效控制，保障持续获取下属公司的分红；

5、发行人母子公司、子公司之间存在购销关系，定价公允合理，不存在大额定价转移情形，不存在因大额定价转移而导致的税务风险。

25.关于营业成本

申报文件显示，发行人主营业务成本中直接材料比重逐渐上升，原因主要为公司精密注塑结构件和型材冲压结构件的销售规模快速增长，销售占比整体上升所致。发行人招股说明书中披露了不同产品类别成本金额、主营业务成本构成，未披露不同产品类别主营业务成本构成及变化情况。

请发行人：

（1）按料、工、费披露主要产品的成本构成、成本变动及变化原因；公司主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因。

（2）结合不同产品的原材料理论耗用比例，分析各类原材料进、销、存情况及原材料耗用和理论耗用比例是否匹配。

（3）披露制造费用包含的具体内容、金额和占比，如占比变化较大，请进一步分析原因；结合报告期内新增设备投入情况，量化分析单位产品制造成本变化的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请申报会计师结合发行人主要生产流程、《企业会计准则》相关规定，核查公司成本核算方法是否符合实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的要求、成本结转是否及时、准确。

【回复】

一、按料、工、费披露主要产品的成本构成、成本变动及变化原因；公司主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因。

（一）主要产品的成本构成、成本变动及变化原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”之“（2）主要产品的成本构成分析”补充披露：

报告期内，发行人精密压铸结构件、精密注塑结构件和型材冲压结构件的成本构成情况如下：

1）精密压铸结构件

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	23,764.86	57.04%	25,109.48	55.33%	16,876.51	51.90%
直接人工	5,038.49	12.09%	6,428.10	14.16%	5,240.93	16.12%
制造费用	12,859.31	30.87%	13,845.92	30.51%	10,400.15	31.98%
合计	41,662.66	100.00%	45,383.50	100.00%	32,517.60	100.00%

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用计入营业成本。为了保持数据的可比性，上表中的成本构成采用不考虑新收入准则影响的数据，下同。

报告期内，发行人精密压铸结构件的成本分别为 32,517.60 万元、45,383.50 万元和 41,662.66 万元，与该类产品销售收入的增长趋势一致。其中，直接材料占成本的比例分别为 51.90%、55.33%和 57.04%，2019 年度同比增幅较大，主要系发行人外购压铸类结构件成品金额增长所致。

2019 年度，发行人精密压铸结构件收入同比增长 31.53%，增幅较大。因精密压铸工艺流程较多，对于相关设备、人员、工艺技术等要求较高，出于成本控制及工艺流程优化等因素考虑，发行人对于部分工艺简单、订单金额较小的产品订单采取成品外购方式，外购成本计入直接材料成本。2018 年度和 2019 年度，发行人精密压铸结构件成本中外购成本分别为 580.00 万元和 4,138.43 万元，占该类产品主营业务成本的比例分别为 1.78%和 9.12%，2019 年度增幅较大；剔除外购成品的影响后，报告期内精密压铸结构件直接材料占自产成本的比例分别为 51.03%、50.84%和 52.29%，整体保持稳定。

2）精密注塑结构件

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	32,218.40	75.68%	27,403.63	75.27%	13,734.93	73.46%
直接人工	2,968.11	6.97%	2,809.88	7.72%	1,504.00	8.04%
制造费用	7,384.72	17.35%	6,193.08	17.01%	3,457.81	18.49%
合计	42,571.23	100.00%	36,406.59	100.00%	18,696.74	100.00%

报告期内,发行人精密注塑结构件的成本分别为 18,696.74 万元、36,406.59 万元和 42,571.23 万元，与该类产品销售收入的增长趋势一致。其中，直接材料占成本的比例分别为 73.46%、75.27%和 75.68%，报告期内呈上升趋势，主要原因为：

①电线组件销售占比上升

发行人精密注塑结构件包括塑胶结构件与电线组件，电线组件的主要原材料为电缆及连接器，主要生产工序为切割、组装等，因此电线组件直接材料占成本的比例高于塑胶结构件。报告期内，发行人精密注塑结构件中，塑胶结构件与电线组件的销售情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售占比	直接材料占比	销售占比	直接材料占比	销售占比	直接材料占比
塑胶结构件	59.28%	68.53%	75.72%	71.65%	75.00%	69.70%
电线组件	40.72%	84.58%	24.28%	85.68%	25.00%	84.34%
精密注塑结构件	100.00%	75.68%	100.00%	75.27%	100.00%	73.46%

由上表可见，2020 年度电线组件销售金额占精密注塑结构件的比例同比上升 16.44 个百分点，增幅较大，是该年度精密注塑结构件直接材料占比上升的主要原因。

②精密注塑结构件产销规模变化

2019 年度和 2020 年度，因下游客户采购需求变化，发行人精密注塑结构件销售数量分别同比增长 81.48%和下降 2.40%。产销规模的变化使精密注塑结构件单位产品分摊的直接人工和制造费用有所波动。报告期内，发行人精密注塑结构件产品的单位成本构成情况如下：

单位：元/件、套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
直接材料	2.13	20.46%	1.77	9.94%	1.61
直接人工	0.20	8.23%	0.18	2.95%	0.18
制造费用	0.49	22.17%	0.40	-1.31%	0.40

合计	2.81	19.81%	2.35	7.30%	2.19

由上表可见，因2019年度销量增幅较大，精密注塑结构件单位制造费用有所下降且单位产品分摊的直接人工和制造费用的变动幅度小于直接材料的变动幅度，是该年度精密注塑结构件直接材料占比上升的主要原因。

3）型材冲压结构件

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	22,773.11	79.08%	16,073.61	81.20%	12,106.06	80.37%
直接人工	1,275.40	4.43%	863.23	4.36%	622.36	4.13%
制造费用	4,748.38	16.49%	2,857.64	14.44%	2,335.30	15.50%
合计	28,796.89	100.00%	19,794.48	100.00%	15,063.71	100.00%

报告期内，发行人型材冲压结构件的成本分别为15,063.71万元、19,794.48万元和28,796.89万元，与该类产品销售收入的增长趋势一致。其中，直接材料占成本的比例分别为80.37%、81.20%和79.08%，整体保持稳定。

4）精密模具

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	3,846.20	90.06%	1,759.43	73.80%	2,510.23	85.77%
直接人工	135.11	3.16%	160.29	6.72%	72.89	2.49%
制造费用	289.45	6.78%	464.29	19.48%	343.45	11.74%
合计	4,270.75	100.00%	2,384.01	100.00%	2,926.57	100.00%

由上表可见，报告期内，发行人精密模具的成本金额与该类产品销售收入的变动趋势一致，成本构成存在一定波动。主要原因为精密模具属于高度定制化产品，各年度规格、工艺等差异较大，因此成本结构波动较大。

（二）主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”之“（3）主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因”补充披露：

报告期内，发行人主要产品单位成本与单位价格变动趋势整体保持一致，发行人与同行业可比公司相关产品平均单位成本情况如下：

1）精密压铸结构件

单位：元/件、套

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	汽车件	34.03	32.01	27.69
	非汽车件	98.62	78.73	70.88
宜安科技	轻合金精密压铸件	12.49	10.68	10.21
发行人	精密压铸结构件	10.21	11.12	10.52

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用计入营业成本。为了保持数据的可比性，上表中的单位产品成本采用不考虑新收入准则影响的数据，下同。

由上表可见，发行人精密压铸结构件单位成本与文灿股份存在较大差异，与宜安科技接近，主要系产品类型差异所致，具体分析参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“8、产品售价与可比公司及产品市场价格对比分析”。

2）精密注塑结构件

单位：元/只、件、套

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
天龙股份	汽车类塑料件	1.88	1.85	1.83
	电工电器类塑料件	0.70	0.55	0.62
	消费电子类塑料件	-	-	0.55
发行人	塑胶结构件	1.85	1.89	1.76
	电线组件	8.44	7.73	7.45

由上表可见，发行人精密注塑结构件平均成本整体高于同行业可比公司塑胶类产品，主要系产品中电线组件的平均单位成本较高所致。除电线组件外，发

行人的塑胶结构件产品主要应用于光伏逆变器外壳和安防摄像头外壳，其平均单位成本与变动趋势与天龙股份的汽车类塑料件接近。

3）型材冲压结构件

单位：元/kg、件

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锐新科技	型材类产品	-	14.92	15.62
瑞玛工业	精密金属零部件	0.33	0.35	0.32
发行人	型材冲压结构件	2.51	1.56	1.78

注：上表中，锐新科技相关产品单价的单位为元/kg，瑞玛工业与发行人相关产品单价的单位为元/件；锐新科技未披露 2020 年度各产品类型销售数量。

由上表可见，发行人型材冲压结构件单位成本与同行业可比公司存在差异，主要系产品类型差异所致，具体分析参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“8、产品售价与可比公司及产品市场价格对比分析”。

二、结合不同产品的原材料理论耗用比例，分析各类原材料进、销、存情况及原材料耗用和理论耗用比例是否匹配。

（一）精密压铸结构件主要原材料耗用情况

发行人精密压铸结构件产品的主要原材料为铝锭。报告期内，发行人铝锭的进、销、存情况如下：

单位：万千克

期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
2020 年度	20.76	808.76	728.60	78.82	22.10
2019 年度	147.82	875.37	899.43	103.00	20.76
2018 年度	27.53	942.91	747.23	75.38	147.82

注：

1、报告期各期原材料其他出库主要系研发领用和原材料销售，下同；

2、2019 年度发行人采购的铝锭中包含少量未用于精密压铸结构件生产的特殊铝合金。

报告期内，发行人精密压铸结构件实际铝锭耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
精密压铸结构件产量（万件）	2,218.98	2,545.31	3,089.43
铝锭理论耗用量（万千克）	696.81	861.28	712.39
铝锭实际耗用量（万千克）	728.60	899.43	747.23
实际耗用量/理论耗用量	104.56%	104.43%	104.89%

注：

1、上表中精密压铸结构件产量为发行人自产铝压铸结构件产品数量；

2、上表中理论铝锭耗用量为发行人各类铝压铸结构件产品理论耗用量合计数。

报告期内，发行人精密压铸结构件实际耗用铝锭数量与理论耗用数量的比值别为 104.89%、104.43%和 104.56%，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

（二）精密注塑结构件主要原材料耗用情况

发行人精密注塑结构件产品包括塑胶结构件和电线组件，其中塑胶结构件的主要原材料为塑胶粒，电线组件的主要原材料为连接器和电缆。

1、塑胶结构件

报告期内，塑胶结构件主要原材料塑胶粒的进、销、存情况如下：

单位：万千克

期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
2020 年度	27.26	613.55	592.20	27.74	20.87
2019 年度	20.72	649.09	590.76	51.79	27.26
2018 年度	10.37	351.83	333.55	7.95	20.72

报告期内，发行人塑胶结构件实际塑胶粒耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
塑胶结构件产量（万件）	13,018.79	14,613.08	8,266.01
塑胶粒理论耗用量（万千克）	582.14	582.32	327.87
塑胶粒实际耗用量（万千克）	592.20	590.76	333.55
实际耗用量/理论耗用量	101.73%	101.45%	101.73%

注：

1、上表中塑胶结构件产量为发行人自产塑胶结构件产品数量；

2、上表中理论塑胶粒耗用量为发行人各类塑胶结构件产品理论耗用量合计数。

报告期内，发行人塑胶结构件实际耗用塑胶粒数量与理论耗用数量的比值分别为 101.73%、101.45%和 101.73%，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

2、电线组件

报告期内，电线组件主要原材料连接器和电缆的进、销、存情况如下：

原材料	期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
连接器（万个）	2020 年度	96.34	4,100.87	4,139.77	16.70	40.74
	2019 年度	22.98	2,135.60	2,048.02	14.22	96.34
	2018 年度	13.22	1,103.64	1,093.88	-	22.98
电缆（万米）	2020 年度	37.19	3,198.78	3,181.17	4.59	50.21
	2019 年度	27.31	1,495.59	1,485.55	0.16	37.19
	2018 年度	15.25	816.68	803.82	0.80	27.31

报告期内，发行人电线组件实际连接器耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电线组件产量（万套）	2,078.38	1,181.96	654.03
连接器理论耗用量（万个）	4,126.49	2,028.34	1,076.87
连接器实际耗用量（万个）	4,139.77	2,048.02	1,093.88
实际耗用量/理论耗用量	100.32%	100.97%	101.58%

注：

1、上表中电线组件产量为发行人自产电线组件产品数量；

2、上表中理论连接器耗用量为发行人各类电线组件产品理论耗用量合计数。

报告期内，发行人电线组件实际耗用连接器数量与理论耗用数量的比值分别为 101.58%、100.97%和 100.32%，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

报告期内，发行人电线组件实际电缆耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电线组件产量（万套）	2,078.38	1,181.96	654.03

电缆理论耗用量（万米）	3,164.93	1,473.33	792.88
电缆实际耗用量（万米）	3,181.17	1,485.55	803.82
实际耗用量/理论耗用量	100.51%	100.83%	101.38%

注：

1、上表中电线组件产量为发行人自产电线组件产品数量；

2、上表中理论电线耗用量为发行人各类电线组件产品理论耗用量合计数。

报告期内，发行人电线组件实际耗用电缆数量与理论耗用数量的比值分别为101.38%、100.83%和 100.51%，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

（三）型材冲压结构件主要原材料耗用情况

发行人型材冲压结构件产品包括型材结构件和冲压结构件，其中型材结构件的主要原材料为铝挤压材，冲压结构件的主要原材料为冲压原材料。报告期内，型材结构件主要原材料铝挤压材、冲压原材料的进、销、存情况如下：

单位：万千克

原材料	期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
铝挤压材	2020 年度	9.92	699.71	682.97	9.16	17.50
	2019 年度	2.56	518.59	493.30	17.95	9.92
	2018 年度	15.04	389.28	392.35	9.41	2.56
冲压原材料	2020 年度	6.32	279.24	274.74	1.02	9.80
	2019 年度	3.19	133.20	119.05	11.03	6.32
	2018 年度	8.64	40.15	45.59	-	3.19

报告期内，发行人型材结构件实际铝挤压材、冲压原材料耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
型材冲压结构件产量（万件）	3,332.78	1,987.28	1,721.24
型材冲压原材料理论耗用量（万千克）	938.04	593.30	422.52
型材冲压原材料实际耗用量（万千克）	957.71	612.35	437.94
实际耗用量/理论耗用量	102.10%	103.21%	103.65%

注：

1、上表中型材冲压结构件产量为发行人自产型材冲压结构件产品数量；

2、上表中理论型材冲压原材料耗用量为发行人各类型材冲压结构件产品理论耗用量铝挤压材和冲压原材料合计数。

报告期内，发行人型材冲压结构件实际耗用型材冲压原材料数量与理论耗用数量的比值分别为103.65%、103.21%和102.10%，整体保持稳定，2020年度因生产设备及工艺改进，生产损耗有所减少。理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

三、披露制造费用包含的具体内容、金额和占比，如占比变化较大，请进一步分析原因；结合报告期内新增设备投入情况，量化分析单位产品制造成本变化的原因。

（一）披露制造费用包含的具体内容、金额和占比，如占比变化较大，请进一步分析原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”之“（4）制造费用的具体内容、金额和占比”补充披露：

报告期内，发行人主营业务成本中制造费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧摊销	5,652.63	22.36%	5,021.65	21.50%	3,138.20	18.98%
外协费用	7,310.15	28.91%	5,617.82	24.05%	2,945.54	17.81%
职工薪酬	3,747.45	14.82%	4,770.52	20.42%	4,110.02	24.85%
能源消耗	3,137.81	12.41%	3,564.71	15.26%	2,838.74	17.17%
公共耗材	2,665.56	10.54%	2,295.92	9.83%	2,177.11	13.17%
房屋租金	1,215.86	4.81%	920.77	3.94%	913.96	5.53%
其他	1,552.40	6.14%	1,169.53	5.01%	413.15	2.50%
合计	25,281.86	100.00%	23,360.93	100.00%	16,536.71	100.00%

报告期内，发行人制造费用分别为 16,536.71 万元、23,360.93 万元和 25,281.86 万元，整体保持增长，与发行人业务规模增长趋势一致。

报告期内，发行人制造费用主要包括折旧摊销、外协费用、职工薪酬和能源消耗，前述项目合计占制造费用的比例分别为 78.81%、81.22%和 78.51%，制造费用构成整体保持稳定。其中，折旧摊销和外协费用占比呈上升趋势，职工薪酬占比逐年下降，主要原因为：1）为提升生产能力、满足客户快速增长的采购需求，报告期内发行人新建江苏铭利达、四川铭利达以及广东铭利达罗马生产基地，各类生产设备投入亦保持增长，使得折旧摊销金额逐年增加；2）报告期内，因发行人电子烟加热装置结构件、型材冲压结构件的销售规模均有较快增长，使得前述产品相应的 CNC 加工、喷油、氧化等后工序外协采购金额增幅较大；3）随着生产自动化水平和生产效率的提升，以及受到 2020 年初新冠肺炎疫情的影响，发行人职工薪酬占比呈下降趋势。

（二）结合报告期内新增设备投入情况，量化分析单位产品制造成本变化的原因

1、报告期内新增厂房设备投入情况

报告期内，发行人新增厂房及设备投入及折旧情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增厂房及设备原值	**9,291.03**	**16,746.16**	**23,049.94**
其中：生产厂房及设备	9,104.76	13,488.68	21,645.48
新增厂房及设备对应折旧	**330.72**	**507.00**	**918.56**
其中：生产厂房及设备	316.25	452.63	890.74

报告期内，发行人业务规模快速增长，为解决业务规模增长造成的设备生产能力不足的问题，发行人陆续增加设备投入；同时发行人新建了江苏、四川两个生产基地，使得厂房及设备投入进一步增加。

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人分别新增厂房及设备 23,049.94 万元、16,746.16 万元和 9,291.03 万元，其中生产用厂房及设备金额分别为 21,645.48 万元、13,488.68 万元和 9,104.76 万元，占各期新增投入比例的

93.91%、80.56%和 98.00%，新增厂房及设备投入主要用于产能的提升。上述新增生产用厂房及设备对应折旧使得当期费用分别增加 890.74 万元、452.63 万元和 316.25 万元，其中 2018 年度新增暂时闲置设备对应的折旧 420.88 万元计入管理费用核算，其余计入制造费用核算。

2、新增厂房设备对于单位产品制造成本的影响

新增厂房及设备主要影响发行人单位产品制造成本中的制造费用。报告期内，发行人新增厂房及设备对于各期单位产品制造费用影响的量化分析如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务成本-制造费用（万元）	25,281.86	23,360.93	16,536.71
主要产品销量（万件、套）	30,665.10	32,295.10	20,084.91
单位产品制造费用（元/件、套）	0.82	0.72	0.82

由上表可见，报告期内，发行人单位产品制造费用分别为 0.82 元、0.72 元和 0.82 元，2019 年度单位产品制造费用较低，主要系该年度发行人产品销售数量快速增长，销售数量增幅大于新增厂房设备等折旧的增幅，使得单位产品固定成本分摊减少所致。

报告期内，发行人新增厂房及设备对应增加的制造费用与销售数量对于单位产品制造费用的影响情况如下：

单位：元/件、套

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位产品制造费用	0.82	0.72	0.82
单位产品制造费用变动	0.10	-0.10	-
其中：折旧摊销变动影响	0.02	0.06	-
其他制造费用变动影响	0.04	0.15	-
销售数量变动影响	0.04	-0.31	-

注：

1、折旧摊销变动影响=（本期折旧摊销费-上期折旧摊销费）/本期销售数量；

2、其他制造费用变动影响=（本期其他制造费用-上期其他制造费用）/本期销售数量；

3、销售数量变动影响=上期制造费用/本期销售数量-上期制造费用/上期销售数量。

由上表可见，2019 年度和 2020 年度，发行人制造费用中折旧摊销费用的

增加使得单位产品制造费用分别同比增加 0.06 元和 0.02 元，职工薪酬、能源消耗等其他制造费用的增加使得单位产品制造费用分别同比增加 0.15 元和 0.04 元。同时，2019 年度发行人产品销售规模保持较快增长，且增幅大于制造费用。2019 年度和 2020 年度，发行人产品销售数量的变动使得单位产品制造费用分别同比减少 0.31 元和增加 0.04 元。

综上，2019 年度，发行人产品销售规模的快速增长有效的抵消了新增厂房及设备投入带来的制造费用的增长，使得该年度发行人单位产品制造费用较低；2020 年度，受产品结构变化影响，主要类型产品的销售数量有所下降，使得单位制造费用有所上升。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。请申报会计师结合发行人主要生产流程、《企业会计准则》相关规定，核查公司成本核算方法是否符合实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的要求、成本结转是否及时、准确。

（一）发行人成本核算方法

报告期内，发行人采用分步法进行成本核算。

（二）发行人成本核算过程与主要生产流程一致

报告期内，发行人主要生产流程与成本核算过程如下：

主要生产流程	成本核算过程
原材料采购	（1）原材料入账价格采用实际成本法； （2）原材料入库填写材料入库单
原材料生产领用	（1）原材料领用或发出时采用月末一次加权平均法确定其实际成本； （2）生产部门根据生产工单开具的生产领料单领料； （3）直接材料根据领料单归集到具体产品；损耗部分按照当月投产产品的标准料耗在各产品之间进行分配。
直接人工和制造费用的归集和分配	（1）直接人工和制造费用，按照实际发生的项目归集，直接人工根据各车间人员的工资单计算直接人工金额，制造费用根据各车间耗用的间接职工薪酬、折旧、能源等计算制造费用金额； （2）直接人工按照标准工时分配至各产品，各产品本期分配的直接人工成本金额=本期直接人工成本总额×（各产品对应的生产定额工时/当月所有产品定额总工时）； （3）制造费用月末进行汇总并按标准工时分配至各产品。各产品本期分配的制造费用金额=本期制造费用总额×（各产品对应的生产定额工时/当月所有产品定额总工时）。

完工产品入库	（1）根据归集的直接材料、直接人工和制造费用计算当月完工产品的生产成本； （2）完工产品成本即为完工产品的总成本，以完工产品总成本除以完工产品数量，计算出完工产品的单位成本； （3）产品完工验收合格后入库，结转入库存商品。
结转营业成本	（1）发出存货采用月末一次加权平均法； （2）库存商品发出时转入发出商品，发出商品实现销售时，相应的产品成本从发出商品转入营业成本。

报告期内，发行人根据实际生产经营的情况和对成本管理的要求，确定具体的成本核算对象，并根据确定的成本核算对象设置产品成本明细账，按月归集直接人工与制造费用，对于制造费用按照产品标准工时进行合理分配，能准确计算各类产品的成本。

综上，发行人成本核算过程与主要生产流程一致，成本核算方法符合实际经营情况，成本结转及时、准确。

（三）发行人成本核算方法符合《企业会计准则》的要求

《企业会计准则第 1 号——存货》及应用指南对于成本核算的相关规定包括：

1、存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。

2、存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。

3、存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用。制造费用，是指企业为生产产品和提供劳务而发生的各项间接费用。企业应当根据制造费用的性质，合理地选择制造费用分配方法。

4、存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出。

5、下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：（1）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用。（2）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）。（3）不能归属于使存货达到目前场所和状态的其他支出。

6、企业应当采用先进先出法、加权平均法或者个别计价法确定发出存货的实际成本。对于性质和用途相似的存货，应当采用相同的成本计算方法确定发出存货的成本。对于不能替代使用的存货、为特定项目专门购入或制造的存货以及提供的劳务，通常采用个别计价法确定发出存货的成本。对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应当予以结转。

报告期内，发行人直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，以及产成品成本确认、计量、结转符合《企业会计准则》的相关规定。

五、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人财务中心、事业部管理中心负责人，了解发行人生产工艺流程和成本核算方法，复核成本核算方法与生产工艺流程是否匹配；

2、核查直接材料、直接人工和制造费用的分配标准和计算方法，评价其是否合理和恰当；获取完工产品与在产品的生产成本分配标准和计算方法，检查生产成本在完工产品与在产品之间、以及完工产品之间的分配是否合理，判断成本核算方法的合理性；

3、访谈事业部管理中心相关人员，了解主要原材料耗用与主要产品产量的理论匹配关系；核查发行人报告期内的主要原材料的进销存明细表、主要产品的产量报表，分析主要原材料耗用与主要产品产量的匹配关系；

4、抽查发行人报告期内月度成本计算表，复核其是否与发行人成本核算政策和方法相符；

5、获取发行人主要产品料工费成本构成明细，分析报告期内直接材料、直接人工、制造费用的波动情况，并结合主要产品材料采购单价及单位消耗量量化分析变动合理性；

6、获取报告期内发行人的采购明细，复核计算并分析主要原材料品种、数量及单价的变动情况；对报告期各期的采购执行细节测试，检查采购合同、入库单、采购发票、银行付款单据等支持性文件；走访发行人主要供应商，确认采购

的真实性；对报告期内原材料和库存商品收发进行截止性测试，检查相关存货的出入库单日期是否与账面信息相一致；

7、访谈发行人人力资源中心负责人，了解发行人生产人员人数和薪酬情况，查阅发行人报告期内工资清单和发放工资的银行流水，对生产人员的薪酬进行核查，分析直接人员金额变动原因；

8、核查报告期各期发行人制造费用明细表，分析制造费用在各期间占比波动的原因及合理性；

9、核查发行人报告期内各期产成品分月收发存数据和生产成本计算表，对发行人各期结转入库与收发存数据进行核对，对发行人产成品出库和销售数量进行了数量配比测试，分析各期产品毛利率变动情况；

10、查阅同行业可比公司公开披露信息，比较分析发行人与同行业可比公司同类产品的成本结构、单位成本变动情况，核查其成本核算方法与发行人是否存在重大差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人成本构成情况波动原因合理，符合发行人实际经营情况。发行人与同行业可比公司部分同类产品的单位成本存在一定差异，主要系产品用途、生产工艺、下游领域等因素不同所致，具有合理性；

2、报告期内发行人各类产品的主要原材料理论耗用与实际耗用整体保持匹配，不存在重大差异；

3、报告期内，发行人制造费用主要包括折旧摊销、外协费用、职工薪酬和能源消耗，制造费用构成整体保持稳定；报告期内，产品销售规模的快速增长有效的抵消了新增厂房及设备投入带来的制造费用的增长，使得发行人单位产品制造费用整体呈下降趋势；

4、发行人成本核算方法和核算过程符合发行人实际经营情况，符合《企业会计准则》的要求，报告期内发行人成本结转及时、准确。

26.关于毛利率

申报文件显示：

（1）发行人主营业务产品毛利率为 24.52%、26.27%、23.18%和 24.08%，低于同行业可比公司平均水平。

（2）报告期内，发行人精密压铸结构件产品的毛利率分别为 30.30%、30.96%、26.74%和 27.40%。2019 年下降较多系安防摄像头外壳及支架产品毛利率降幅较大、低毛利产品比重提升所致。

（3）2017 年公司精密注塑结构件毛利率较低，系多数产品处于生产初期，产销规模相对较小，使得产品单位成本较高所致。

（4）2020 年 1-6 月，型材冲压结构件毛利率上升 5.24 个百分点，增幅较大，主要原因系高毛利率产品占比提升、减少外购成品规模所致。

请发行人：

（1）结合各类产品细分类别销售占比、毛利率水平及变化情况、产量对制造费用及单位成本影响情况等，进一步量化分析并披露发行人各类产品报告期内毛利率变化原因。

（2）说明报告期内外购成品后销售的情况，对应供应商及采购金额，相关产品毛利率及变化情况。

（3）结合产品应用领域、技术难度、客户结构、产品单价及单位成本等进一步分析并披露发行人各类产品毛利率水平低于同行业可比公司的原因；结合发行人产品毛利较低、精密压铸结构件毛利率下降等情况，分析并披露发行人产品竞争力情况，发行人是否具有传导上游原材料价格变化的能力，未来是否存在竞争力下降导致毛利率下滑的风险，并对应完善相关风险提示。

（4）披露主要产品不同应用领域的毛利率情况，存在变化的进一步分析原因，分析发行人各类产品毛利率水平是否符合行业竞争环境，与同行业同应用领域产品毛利率是否存在较大差异及原因、合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合各类产品细分类别销售占比、毛利率水平及变化情况、产量对制造费用及单位成本影响情况等，进一步量化分析并披露发行人各类产品报告期内毛利率变化原因。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）主营业务分产品毛利率情况”补充披露：

1）精密压铸结构件毛利率分析

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司精密压铸结构件产品的毛利率分别为 30.96%、26.74%和 23.22%。2019 年度，精密压铸结构件毛利率同比下降 4.22 个百分点，降幅较大，主要系该年度安防摄像头外壳及支架产品毛利率降幅较大所致。公司安防摄像头外壳及支架主要定位于海康威视等国内安防视频监控设备商，相较于海外客户，国内安防监控领域市场竞争更为激烈，供应商数量众多且较为分散。随着国内大型设备商逐步采取公开招标方式进行采购，相关产品的利润水平整体呈下降趋势。另一方面，受到下游市场需求变化，安防摄像头外壳产品中单价和毛利率水平较低的产品类型占比上升，亦使得整体毛利率有所下降。

2020 年度，精密压铸结构件毛利率同比下降 3.52 个百分点，主要系毛利率水平较高的电子烟加热装置结构件和新能源汽车三电系统结构件销售占比及毛利率下降所致。

发行人精密压铸结构件的平均单位价格与单位成本变动及对毛利率的影响情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	23.22%	26.74%	30.96%
毛利率变动百分点	-3.52	-4.22	-
单位产品价格（元/件、套）	13.30	15.18	15.23
对毛利率变动百分点的影响	-9.49	-0.26	-
单位产品成本（元/件、套）	10.21	11.12	10.52
对毛利率变动百分点的影响	5.97	-3.95	-

注：

1、单位产品价格对毛利率变动百分点的影响=本期毛利率-（上期单位价格-本期单位成本）/上期单位价格；

2、单位产品成本对毛利率变动百分点的影响=（上期单位价格-本期单位成本）/上期单位价格-上期毛利率，下同；

3、公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用计入营业成本。为了保持数据的可比性，上表中的单位产品成本、毛利率采用不考虑新收入准则影响的数据，下同。

①2019 年度毛利率变动分析

A、毛利率同比下降

2019 年度，发行人精密压铸结构件毛利率同比下降 4.22 个百分点，降幅较大，主要系该年度精密压铸结构件中安防摄像头配件毛利率下降所致。前述产品销售占比与毛利率变动对于精密压铸结构件毛利率变动影响的量化分析如下：

产品系列	2019 年度		2018 年度		2019 年度/2018 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比影响（百分点）	毛利率变动影响（百分点）
安防摄像头配件	46.23%	13.90%	48.39%	20.39%	-0.44	-3.00
其他压铸结构件	53.77%	37.78%	51.61%	40.87%	0.88	-1.66
合计	100.00%	26.74%	100.00%	30.96%	0.44	-4.66

注：

1、销售占比影响=上期毛利率×（本期销售收入占比-上期销售收入占比）；

2、毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×本期销售收入占比，下同。

由上表可见，2019 年度发行人精密压铸结构件中，安防摄像头配件毛利率为 13.90%，同比下降 6.48 个百分点，使得精密压铸结构件毛利率同比下降 3.00 个百分点，是该年度精密压铸结构件毛利率降幅较大的主要原因。

B、平均单价下降导致安防摄像头配件毛利率降幅较大

2019 年度，发行人精压铸结构件中的安防摄像头配件平均单位价格同比下降 8.09%，单位成本同比下降 0.60%，平均单价下降是该年度毛利率降幅较大的主要原因。该年度压铸安防摄像头配件平均单价下降的原因包括：

a、发行人安防摄像头配件主要定位于海康威视等国内安防视频监控设备商，相较于海外客户，国内安防监控领域市场竞争更为激烈，供应商数量众多且较为分散。2019 年度，面对激烈的市场竞争，发行人为保持稳定的供应份额，对于

部分产品进行了降价；

b、随着安防摄像头技术提升及客户成本控制的需要，尺寸重量较小、单价较低的半球及海螺机型结构件销售占比不断提升。2018 年度和 2019 年度，发行人精密压铸结构件中安防摄像头配件的构成情况如下：

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量（万件）	占比	平均单价（元/件）	销售数量（万件）	占比	平均单价（元/件）
半球及海螺机型结构件	898.54	27.75%	5.40	487.89	20.60%	6.97
其他结构件	2,339.29	72.25%	10.17	1,880.50	79.40%	10.31
合计	3,237.83	100.00%	8.84	2,368.39	100.00%	9.62

由上表可见，2019 年度，发行人压铸安防摄像头配件中，半球及海螺机结构件销量同比增长 84.17%，占同类型产品比例同比上升 7.15 个百分点，使得平均单价有所下降。

②2020 年度毛利率变动分析

A、毛利率同比下降

2020 年度，发行人精密压铸结构件毛利率同比下降 3.52 个百分点，主要系该年度精密压铸结构件中毛利率水平较高的电子烟加热装置结构件和新能源汽车三电系统结构件销售占比及毛利率下降所致。前述产品销售占比与毛利率变动对于精密压铸结构件毛利率变动影响的量化分析如下：

产品系列	2020 年度		2019 年度		2020 年度/2019 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比影响（百分点）	毛利率变动影响（百分点）
电子烟加热装置结构件	20.28%	43.87%	21.44%	46.17%	-0.53	-0.47
三电系统结构件	6.41%	15.09%	11.67%	28.36%	-1.49	-0.85
其他压铸结构件	73.31%	18.22%	66.89%	20.23%	1.30	-1.47
合计	100.00%	23.22%	100.00%	26.74%	-0.73	-2.79

由上表可见，2020 年度发行人精密压铸结构件中，2019 年度毛利率较高的电子烟加热装置结构件和新能源汽车三电系统结构件的销售占比和毛利率均同

比下降，是该年度精密压铸结构件毛利率降幅较大的主要原因。

B、电子烟加热装置结构件销售占比及毛利率下降

2020 年度，发行人精密压铸结构件中，电子烟加热装置结构件销售金额同比减少 17.13%，毛利率下降 2.30 个百分点，使得精密压铸结构件毛利率分别减少 0.53 个百分点和 0.47 个百分点。上述产品的变动主要系终端产品更新换代导致客户备货需求减少所致。

发行人电子烟加热装置结构件应用于 IQOS 电子烟产品，自 2014 年上市以来已推出 IQOS 1.0、IQOS 2.0、IQOS 2.4、IQOS 3.0 四代产品，发行人主要销售的产品为 IQOS 2.4 和 IQOS 3.0 两款产品的加热装置结构件。因消费电子类产品具有迭代周期较短的特点，在新产品发布前期至发布初期，客户对于新产品的备货需求较为旺盛，而对于旧款产品的备货需求将随着新产品的推出而逐渐减少。IQOS 3.0 产品于 2018 年 10 月发布，2020 年度已进入产品销售中期，客户对于相关结构件备货需求较 2019 年度有所下降。

C、新能源汽车三电系统结构件销售占比及毛利率下降

2020 年度，发行人精密压铸结构件中，新能源汽车三电系统结构件销售金额同比减少 51.92%，毛利率下降 13.27 个百分点，使得精密压铸结构件毛利率分别减少 1.49 个百分点和 0.85 个百分点。上述产品的变动主要系客户对原有产品采购需求减少、新产品开发周期较长尚未量产所致：比亚迪为发行人精密压铸结构件中新能源汽车三电系统结构件的主要客户，2019 年度和 2020 年度，上述产品的销售情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
比亚迪	3,086.22	88.76%	15.41%	5,221.63	72.20%	32.05%
其他客户	390.82	11.24%	12.54%	2,010.40	27.80%	18.77%
合计	3,477.04	100.00%	15.09%	7,232.03	100.00%	28.36%

由上表可见，2020 年发行人向比亚迪销售的压铸类三电系统结构件金额及毛利率均有较大幅度下降，主要原因为该年度发行人参与客户新项目开发的产品均尚未量产，2020 年度销售金额全部来自于原有项目相关产品，客户采购需

求及产品价格均有所下降，与行业惯例相符。

截至本招股说明书签署之日，发行人已参与多项比亚迪新能源汽车电机、电池等三电系统结构件项目，项目数量较 2020 年度增加较多，部分项目已进入量产或生产件批准阶段。截至目前，发行人参与比亚迪产品开发项目情况良好，新能源汽车三电系统结构件产品不存在持续大幅下滑的风险。

2）精密注塑结构件毛利率分析

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司精密注塑结构件产品的毛利率分别为 19.84%、18.73%和 19.15%，整体保持稳定。发行人精密注塑结构件的平均单位价格与单位成本变动及对毛利率的影响情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	19.15%	18.73%	19.84%
毛利率变动百分点	0.41	-1.11	-
单位产品价格（元/PCS）	3.48	2.89	2.73
对毛利率变动百分点的影响	16.51	4.74	-
单位产品成本（元/PCS）	2.81	2.35	2.19
对毛利率变动百分点的影响	-16.10	-5.85	-

①2019 年度毛利率变动分析

2019 年度，发行人精密注塑结构件毛利率同比下降 1.11 个百分点，整体保持稳定。其中，平均单位价格与单位成本分别较 2018 年度增加 0.16 元和 0.16 元，单位价格与单位成本变动对于毛利率的影响程度接近，影响方向相反，使得毛利率整体保持稳定。

②2020 年度毛利率变动分析

A、毛利率变动较小

2020 年度，发行人精密注塑结构件毛利率同比增加 0.41 个百分点，变动较小。平均单位价格与单位成本分别较 2019 年度增加 0.59 元和 0.47 元，单位价格与单位成本变动对于毛利率的影响程度接近，影响方向相反，使得毛利率整体保持稳定。

B、单位价格与单位成本上升

2020 年度，发行人精密注塑结构件单位价格与单位成本同比增幅较大，主要系发行人该期间电线组件销售占比增长较多所致。相较于塑胶结构件，电线组件的单套价格较高。2019 年度和 2020 年度，发行人电线组件的销售占比、平均单价和平均成本情况如下：

单位：元/件、套

期间	产品类型	销售占比	单位价格	单位成本
2020 年度	电线组件	40.72%	9.71	8.44
	塑胶结构件	59.28%	2.41	1.85
	精密注塑结构件	100.00%	3.48	2.81
2019 年度	电线组件	24.28%	8.96	7.73
	塑胶结构件	75.72%	2.37	1.89
	精密注塑结构件	100.00%	2.89	2.35

由上表可见，2020 年度发行人电线组件销售占比提升使得精密注塑结构件单位价格与单位成本整体上升较多。

3）型材冲压结构件毛利率分析

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司型材冲压结构件产品的毛利率分别为 22.38%、22.28%和 24.59%。型材冲压结构件产品主要通过购买铝挤压材等原材料加工而成，毛利率水平整体保持稳定。发行人型材冲压结构件的平均单位价格与单位成本变动及对毛利率的影响情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	24.59%	22.28%	22.38%
毛利率变动百分点	2.31	-0.10	-
单位产品价格（元/PCS）	3.33	2.00	2.30
对毛利率变动百分点的影响	50.05	-9.90	-
单位产品成本（元/PCS）	2.51	1.56	1.78
对毛利率变动百分点的影响	-47.74	9.81	-

①2019 年度毛利率变动分析

2019 年度，发行人型材冲压结构件毛利率同比下降 0.10 个百分点，变动较小。平均单位价格与单位成本分别较 2018 年度减少 0.30 元和 0.22 元，单位价格与单位成本变动对于毛利率的影响程度接近，影响方向相反，使得毛利率整体保持稳定。

②2020 年度毛利率变动分析

2020 年度，发行人型材冲压结构件毛利率同比增加 2.31 个百分点，平均单位价格与单位成本分别较 2019 年度上升 1.33 元和 0.96 元，均有较大幅度上升。

A、毛利率上升

2020 年度，公司型材冲压结构件毛利率同比增加 2.31 个百分点，增幅相对较大，主要原因如下：

a、毛利率水平较高的产品系列占比上升

公司的型材冲压结构件产品根据客户采购需求不同，产品规格工艺等差异较大。公司最终销售至 SolarEdge 的型材冲压产品按照整体型号及用途可分为 OP 系列、OE 系列、Venus 系列、Jupiter 系列等多个产品系列，其中更新改良产品因在技术工艺方面更为复杂，相应具有更高的毛利率水平。2020 年度，毛利率水平较高产品系列销售占比较 2019 年度上升 6.22 个百分点，而毛利率水平较低产品系列下降 20.54 个百分点，使得型材冲压结构件产品毛利率整体上升。

b、外购成品占比下降

公司因型材冲压生产线投入初期生产能力有限且生产工艺尚不成熟，对于技术参数要求较高、采购规模较大的订采取外购方式。2020 年度，随着产能的扩充和技术工艺的提升，公司将部分毛利率水平较高的产品由外购转为自产，使得产品成本有所下降。

2019 年度和 2020 年度，发行人型材冲压结构件中外购和自产产品的销售金额、占同类产品比例及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率

自产产品	28,806.68	75.44%	23.08%	15,229.49	59.79%	16.37%
外购成品	9,380.57	24.56%	29.22%	10,240.29	40.21%	31.08%
合计	38,187.25	100.00%	24.59%	25,469.78	100.00%	22.28%

由上表可见，2020 年度公司自产型材冲压结构件产品的比例和毛利率均有所提升，使得该类型产品整体毛利率水平进一步上升。

B、平均单位价格与单位成本上升

2020 年度，发行人型材冲压结构件平均单位价格与单位成本上升较多，主要系大型结构件销售占比上升所致。2019 年度和 2020 年度，发行人各类型材冲压结构件的销售构成情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额（万元）	销售金额占比	单位价格（元/件）	销售金额（万元）	销售金额占比	单位价格（元/件）
型材结构件	23,671.56	61.99%	3.76	16,906.36	66.38%	2.51
其中：大型结构件	14,194.42	37.17%	49.62	7,678.65	30.15%	30.92
小型结构件	9,477.14	24.82%	1.58	9,227.71	36.23%	1.42
冲压结构件	14,515.69	38.01%	2.81	8,563.42	33.62%	1.43
合计	38,187.25	100.00%	3.33	25,469.78	100.00%	2.00

由上表可见，2020 年度，根据下游客户采购需求的变化，发行人型材冲压结构件中，单价较高的大型型材结构件销售占比较 2019 年度增加 7.02 个百分点，单价较低的小型型材结构件减少 11.41 个百分点；同时，大型型材结构件和冲压结构件中，单价较高的产品类型占比亦有所上升，使得 2020 年度型材冲压结构件平均单位价格与单位成本均上升较多。

4）精密模具毛利率分析

报告期内，公司精密模具毛利率有所波动，主要原因为模具属于高度定制化产品，其设计开发难度、所耗用材料的类型和数量、配套工艺装备情况、与客户的结算方式等均会影响模具的毛利率水平，公司在报价时会综合考虑产品与对应模具的整体利润水平，使得不同模具毛利率存在一定差异。

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人精密模具的毛利率分别为 27.32%、

23.82%和 25.63%，发行人精密模具的平均单位价格与单位成本变动及对毛利率的影响情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	25.63%	23.82%	27.32%
毛利率变动百分点	1.81	-3.50	2.94
单位产品价格（万元/套）	10.99	4.92	4.98
对毛利率变动百分点的影响	91.64	-0.84	4.08
单位产品成本（万元/套）	8.17	3.75	3.62
对毛利率变动百分点的影响	-89.83	-2.66	-1.13

由上表可见，2018 年度和 2019 年度，发行人精密模具主要为光伏领域和安防领域的模具产品，平均单位价格与单位成本整体保持稳定，使得精密模具毛利率波动较小。2020 年度，发行人精密模具的平均单位价格与单位成本增幅较大，主要系该年度发行人为北汽新能源配套生产的大型汽车模具完成验收所致，该模具体积较大，售价及成本较高，使得精密模具平均单位价格与单位成本增幅较大。

二、说明报告期内外购成品后销售的情况，对应供应商及采购金额，相关产品毛利率及变化情况。

报告期内，发行人外购主要类型成品的销售金额、毛利率、对应供应商及采购金额情况如下：

单位：万元

期间	产品类型	销售金额	销售毛利率	主要供应商	采购金额	占同类型外购金额比例
2020 年度	精密压铸结构件	4,973.50	16.57%	东莞市精儒五金制品有限公司	1,999.90	47.04%
	精密注塑结构件	402.29	14.84%	深圳市鑫盛达绝缘材料有限公司	316.05	83.59%
	型材冲压结构件	9,380.57	29.22%	宁波郎瑞金属制品有限公司	1,841.95	27.34%
2019 年度	精密压铸结构件	4,980.53	16.91%	东莞市精儒五金制品有限公司	2,133.95	51.52%
	精密注塑结构件	176.61	14.71%	深圳市鑫盛达绝缘材料有限公司	123.42	78.06%

	型材冲压结构件	10,240.29	31.08%	宁波郎瑞金属制品有限公司	2,635.49	36.89%
2018 年度	精密压铸结构件	813.10	28.67%	东莞市精儒五金制品有限公司	252.74	41.60%
	精密注塑结构件	-	-	深圳市首品精密模型有限公司	1.51	81.76%
	型材冲压结构件	8,105.29	31.53%	宁波郎瑞金属制品有限公司	1,891.48	34.85%

注：发行人外购成品供应商较为分散，上表中各期主要供应商系该类型产品当期外购成品第一大供应商。

由上表可见，发行人报告期内外购成品销售具有以下特点：

1、外购成品销售以型材冲压结构件为主

报告期内，型材冲压结构件成品是发行人外购成品的主要组成部分，对应销售毛利率分别为 31.53%、31.08%和 29.22%，高于型材冲压结构件的整体毛利率。

（1）外购型材冲压结构件成品比例及毛利率均较高的主要原因

发行人销售的型材冲压结构件主要为发行人大型客户产品的配套产品，包括光伏逆变器散热器和散热片、显示器边框等。报告期之前，发行人未投入型材冲压相关产品的生产设备，对于型材冲压结构件均采取外购成品方式。随着发行人光伏领域客户型材冲压结构件采购需求的不断增长，为满足客户配套采购需求，增强多品类“一站式”产品供应能力，发行人于 2017 年度新增投入了型材冲压产品线，开始对于部分型材冲压产品进行自产。因生产线投入初期生产能力有限且生产工艺尚不成熟，发行人对于技术参数要求较高、采购规模较大的订单仍采取外购方式。因此，2018 年度至 2019 年度，型材冲压结构件外购成品销售占比较高，且毛利率水平高于发行人自产毛利率。

随着发行人生产能力的逐年提升和生产工艺的不断改进，2020 年度，发行人已将部分工艺较为复杂、毛利率水平较高的产品订单由外购方式转变为自产，外购成品占型材冲压结构件销售金额的比例从 2019 年度的 40.21%下降至 24.56%。

（2）发行人自产型材冲压结构件的必要性及合理性

报告期内，发行人外购型材冲压结构件成品销售的毛利率整体高于自产同类产品，但发行人仍投入相关产能进行自产的原因如下：

1）外购成品的产品交付不具备稳定性

发行人的主要客户均为全球性的大型集团公司，对于产品质量稳定性和产品交付的及时性均具有较高的要求。发行人成品供应商的生产规模相对较小，单一供应商无法满足产品的交付要求，报告期内，发行人型材冲压结构件成品的供应商数量分别为 35 家、24 家和 26 家，数量较多。因不同供应商生产能力、生产工艺等方面存在差异，故成品外购方式无法保障大批量订单及临时性订单的及时、稳定交付。

2）成品外购无法满足客户的订单需求

报告期内，发行人主要客户对于型材冲压结构件的采购需求快速增长，2018 年度至 2020 年度，发行人型材冲压结构件销售收入的复合增长率为 40.28%，且预计未来会继续保持增长。面对下游客户快速增长的订单需求，发行人目前的成品供应商的生产能力已无法满足客户的采购需求，而发行人对于供应商制定有一系列考核准入机制，新供应商开发磨合亦需要一定的时间周期。因此，一方面发行人需具备一定规模的产能，不断增强“一站式”供应能力；另一方面能够有效避免对于单一或部分供应商形成依赖，增强发行人的议价能力。

3）产品自产有利于形成规模效应

发行人于 2017 年度开始配置设备及人员对于部分型材冲压结构件进行自产，相关产品的生产时间相对较短，初期的生产能力有限且生产工艺尚不成熟。随着订单规模的增长及生产工艺的不断优化，发行人自产规模及毛利率水平均呈上升趋势。报告期内，发行人型材冲压结构件中，自产产品销售占比分别为 58.23%、59.79%和 75.44%，自产产品毛利率分别为 15.81%、16.37%和 23.08%，均逐年上升。未来预计下游客户的订单规模将保持增长，随着生产工艺和生产效率的提高，相较于外购成品，自产产品能够取得更好的规模效应，其毛利率水平将进一步提升，成为发行人收入及利润增长的重要来源。

2、其他外购成品销售规模较小、毛利率较低

报告期内，除型材冲压结构件外，发行人其他类型产品外购成品的销售规模整体较小，且毛利率水平整体低于同类产品的平均毛利率，主要原因为其他类型产品的成品外购以临时性、小批量采购为主，主要为发行人产能不足或客户订单

规模较小时进行的补充性采购，因此采购及销售规模相对较小且毛利率水平整体偏低。

三、结合产品应用领域、技术难度、客户结构、产品单价及单位成本等进一步分析并披露发行人各类产品毛利率水平低于同行业可比公司的原因；结合发行人产品毛利较低、精密压铸结构件毛利率下降等情况，分析并披露发行人产品竞争力情况，发行人是否具有传导上游原材料价格变化的能力，未来是否存在竞争力下降导致毛利率下滑的风险，并对应完善相关风险提示

（一）结合产品应用领域、技术难度、客户结构、产品单价及单位成本等进一步分析并披露发行人各类产品毛利率水平低于同行业可比公司的原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“4、与同行业可比公司对比情况”之“（2）同行业可比公司相同或相似产品毛利率对比情况”补充披露：

2）精密注塑结构件

发行人同行业可比公司中，天龙股份从事各类精密模具开发和制造以及精密塑料零件的生产和销售，其主要产品与发行人精密注塑结构件具有一定可比性。报告期内，发行人精密注塑结构件与天龙股份塑料零件毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
天龙股份	塑料零件	26.35%	25.24%	25.22%
发行人	精密注塑结构件	19.15%	18.73%	19.84%

由上表可见，报告期内，公司精密注塑结构件毛利率低于天龙股份塑料零件毛利率，主要原因分析如下：

发行人精密注塑结构件主要为应用于光伏逆变器的外壳结构件及电线组件，天龙股份塑料零件主要为应用于汽车动力周边系统、摇窗系统、车门系统、座椅系统、仪表系统、空调系统及车灯系统的各类塑料件，发行人与天龙股份前述产品毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度

天龙股份	汽车类塑料件	26.24%	25.59%	25.28%
发行人	外壳结构件	23.29%	22.41%	23.11%
	电线组件	13.12%	13.65%	17.54%

①产品应用领域方面

由上表可见，天龙股份汽车类塑料件毛利率均高于发行人光伏逆变器相关配件毛利率。从应用领域来看，汽车制造企业对于供应商的认证标准和认证流程均更为严格和复杂，因此，汽车零部件供应商进入汽车供应链体系后，通常能够获得更高的毛利率水平。

②产品技术难度方面

相较于光伏逆变器产品，汽车产品对于安全性、稳定性、舒适性、美观性等方面均有更高的要求，因此对于汽车零配件，特别是动力系统、仪表系统、座椅系统零配件的精密程度具有更高的要求，汽车类产品对于模具设计、精密加工等环节的要求均较高，使得产品附加值较高。而发行人销售的电线组件主要为光伏逆变器配套部件，生产过程不涉及模具设计、成型等环节，生产工序较为简单，产品附加值较低，使得整体毛利率水平较低。

③客户结构方面

光伏行业与汽车行业都属于市场集中度较高的行业，相较于光伏行业，汽车行业具有多级供应商的特点，各级供应商数量相对较多，天龙股份主要为汽车零部件一级供应商制造功能性塑料零部件，代表性客户有博泽集团、京滨集团、大陆汽车、博世集团、马勒集团、东洋电装、日本电产、法雷奥集团等。公司及天龙股份的产品均属基于客户需求生产的定制化产品，定价方式均在行业内普遍使用的成本加成模式基础上协商而成，因此，从客户结构对定价的影响方面，发行人与可比公司不存在显著差异。

④产品单价及单位成本方面

发行人与天龙股份相似产品单价及单位成本的比较情况参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“8、产品售价与可比公司及产品市场价格对比分析”和“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”

之“（3）主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因”。

3）型材冲压结构件

发行人同行业可比公司中，锐新科技主要从事工业铝合金部件的型材挤压及精、深加工业务，瑞玛工业生产的精密金属零部件主要通过冲压、冷镦、机加工等工艺制造成型，其主要产品与发行人型材冲压结构件具有一定可比性。报告期内，发行人型材冲压结构件与锐新科技和瑞玛工业相似产品的毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锐新科技	型材类产品	-	25.28%	22.25%
瑞玛工业	精密金属零部件	26.61%	30.69%	31.81%
发行人	型材冲压结构件	24.59%	22.28%	22.38%

注：锐新科技未披露 2020 年度型材类产品的毛利率。

由上表可见，发行人型材冲压结构件毛利率于 2019 年度低于锐新科技型材类产品，报告期内均低于瑞玛工业精密金属零部件，主要原因分析如下：

发行人型材冲压结构件主要为光伏逆变器散热器和散热片、显示器外框等，锐新科技型材类产品主要为电力电子散热器、自动化设备及医疗设备精密部件和汽车轻量化部件，瑞玛工业精密金属零部件主要为应用于移动通信、汽车和电力电气的零部件，发行人与可比公司前述产品毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锐新科技	型材类产品	-	25.28%	22.25%
瑞玛工业	移动通信零部件	30.92%	39.04%	36.03%
	汽车零部件	24.62%	26.33%	28.23%
	电力电气零部件	20.26%	22.40%	24.75%
发行人	型材冲压结构件	24.59%	22.28%	22.38%

①产品应用领域方面

由上表可见，瑞玛工业移动通信零部件和汽车零部件毛利率水平整体较高，对于移动通信行业，通信运营商固定资产投资直接拉动上游精密金属零部件的

需求。一般情况下，新的移动通信技术商用前后会有一个规模建设高峰期，报告期内，移动通信网络技术处于第四代移动通信技术（4G）快速普及以及第五代移动通信技术（5G）研发建设阶段，较大的市场需求使得移动通信零部件毛利率水平较高；对于汽车行业，更高的产品单位价值及更为严格和复杂的供应商的认证标准和认证流程使得汽车零部件产品毛利率水平较高。

②产品技术难度方面

发行人型材结构件主要为型材加工产品，主要由发行人购买铝挤压材半成品后，通过型材锯切、表面处理或组装等工序生产而成。而锐新科技型材产品的加工过程通常包括模具加工、铝棒挤压、型材锯切、时效及少量外协表面处理；瑞玛工业精密金属零部件的加工过程包括冲压、冷镦或机加工等，相较于同行业可比公司相似产品，发行人型材冲压结构件生产工序较少，工艺相对简单，因此发行人毛利率整体较低。

③客户结构方面

锐新科技产品多应用于电力电子设备、汽车、自动化设备与医疗设备领域，主要客户为施耐德、ABB、肯联、大福、西门子等企业，瑞玛工业主要应用于移动通信、汽车、电力电气等领域，客户主要为诺基亚、爱立信、伟创力、新美亚、捷普、采埃孚天合等企业，发行人型材冲压产品客户主要为 SolarEdge、Axis、海康威视等。发行人、锐新科技以及瑞玛工业的产品定制化特征较强，定价方式多为成本加成模式，因此，从客户结构对定价的影响方面，发行人与可比公司不存在显著差异。

④产品单价及单位成本方面

锐新科技与瑞玛工业型材冲压产品规格较多且发行人型材冲压结构件存较大差异，因此单价与单位成本的可比性较低，具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“8、产品售价与可比公司及产品市场价格对比分析”和“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”之“（3）主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因”。

4）精密模具

报告期内，发行人与同行业可比公司模具的毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	模具	45.49%	63.98%	60.26%
锐新科技	模具费及来料加工	-	53.22%	64.93%
瑞玛工业	精密模具	44.37%	51.87%	53.80%
天龙股份	模具	24.75%	22.27%	22.22%
发行人	精密模具	25.63%	23.82%	27.32%

注：锐新科技未披露 2020 年度模具费及来料加工的毛利率。

由上表可见，发行人精密模具毛利率与天龙股份模具毛利率接近，低于其他同行业可比公司较多，主要原因分析如下：

①产品应用领域方面

根据同行业可比公司披露的招股说明书、定期报告的公开信息，文灿股份、瑞玛工业的模具均主要应用于汽车行业，锐新科技未单独披露其模具的应用领域。因汽车行业产品单位价值较高，供应商的认证标准和认证流程较为严格复杂，相关模具产品的毛利率水平较高。发行人进入汽车结构件领域较晚，报告期内模具产品主要应用于光伏、安防领域客户，整体毛利率低于汽车行业。

②产品技术难度方面

汽车配件产品对于精密程度的要求更高，产品设计、开发、检测、验收的周期更长，相应模具的复杂程度、精密程度、耐久程度等要求均更高，相较于光伏、安防结构件模具，汽车模具的规格通常较大，单个模具的价值较高。因此，汽车模具较高的技术难度使得其具有更高的附加值和毛利率水平。

③客户结构方面

文灿股份、瑞玛工业的模具客户主要为全球知名的一级汽车零部件供应商或整车厂商，发行人因进入汽车结构件行业较晚，报告期内汽车模具客户的质量与发行人对单一客户的销售规模均与文灿股份、瑞玛工业等公司存在一定差距。前述同行业可比公司在汽车模具领域较强的竞争优势和优质的客户资源使得其模具产品具有更高的毛利率水平。

④产品单价及单位成本方面

模具属于高度定制化产品，根据客户对于产品的需求进行差异化设计，不同领域模具的材料、结构、精度、工艺等均不相同，因此不同模具的价格及成本差异较大，可比性较低。

综上，报告期内发行人精密注塑结构件、型材冲压结构件和精密模具产品毛利率水平低于同行业可比公司平均水平，主要因前述产品主要应用领域、产品技术工艺难度和客户结构差异所致，符合发行人的产品特点和实际经营情况，具有合理性。

（二）结合发行人产品毛利较低、精密压铸结构件毛利率下降等情况，分析并披露发行人产品竞争力情况，发行人是否具有传导上游原材料价格变化的能力，未来是否存在竞争力下降导致毛利率下滑的风险，并对应完善相关风险提示

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“5、发行人产品竞争力”补充披露：

（1）发行人产品竞争力情况分析

报告期内，发行人主营业务毛利率虽整体低于同行业可比公司平均水平，精密压铸结构件 2019 年度及 2020 年度毛利率同比下降较多，但发行人产品在其下游细分领域内具有较强的竞争力，具体分析如下：

1）发行人与同行业可比公司产品主要应用领域不同

报告期内，发行人与同行业可比公司主要产品的应用领域存在一定差异，发行人同行业可比公司中，锐新科技、瑞玛工业毛利率水平整体高于发行人及其他同行业可比公司，使得同行业可比公司毛利率平均值有所提升。

其中，锐新科技毛利率水平较高的产品为深加工产品中的电力电子散热器和自动化设备及医疗设备精密部件，瑞玛工业毛利率水平较高的产品为移动通信零部件。前述产品应用领域的毛利率水平整体高于发行人产品主要应用的光伏、安防领域。报告期内，发行人不断开拓汽车、消费电子等较高毛利水平领域的结构件产品市场，有助于提升发行人整体毛利率水平。

2）精密压铸结构件毛利率下降原因

2019 年度，发行人精密压铸结构件毛利率同比下降 4.22 个百分点，主要系发行人该年度压铸类安防摄像头配件、汽车结构件的平均单价同比下降较多所致；2020 年度，发行人精密压铸结构件毛利率同比下降 3.52 个百分点，主要系该年度精密压铸结构件中毛利率水平较高的电子烟加热装置结构件和新能源汽车三电系统结构件销售占比及毛利率下降所致。具体分析参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）主营业务分产品毛利率情况”之“1）精密压铸结构件毛利率分析”。

3）发行人产品在细分领域竞争力较强

报告期内，发行人产品在光伏、安防和消费电子等行业的下游细分领域保持了较强的竞争力。前述行业的细分领域均具有市场集中度较高、终端产品规格型号和材料工艺多样、产品迭代速度较快的特点。因此，供应商需及时响应下游行业大型客户多品类、多批次、多规格的采购需求，同时结合客户产品的更新换代，具备一定的同步设计与开发能力，确保客户产品的及时交付。

发行人深耕精密结构件制造行业十余年，能够快速响应细分行业客户多种型号、多种材料、多种功能的结构件产品的开发及采购需求。同时，发行人利用上述优势，积极向具有相同特点的其他领域进行拓展。同时，发行人与 SolarEdge、捷普、海康威视等主要客户制定有调价机制，对于上游原材料价格的变化具备一定的传导能力。

（2）提升产品竞争力的措施

为应对毛利率下降的风险、保持毛利率水平的稳定、提升产品竞争力，发行人拟采取以下措施：

1）加强研发投入，提升产品附加值

发行人始终重视新工艺和新技术的开发与创新工作，将研究开发作为保持核心竞争力的重要环节。为提高产品竞争力，发行人将进一步加强技术研发投入，提升技术和工艺研发能力，进一步增强客户的粘性，降低产品的可替代性，提高产品的整体技术附加值水平，增强主要产品的竞争力。

2）提高智能化生产能力，提高生产效率

发行人近年来自动化生产设备增加，促进生产工艺和技术向智能化发展，但在技术和管理水平、生产效率、人均产值等指标上，与全球领先的精密结构件制造企业仍存在一定差距。发行人将继续深耕精密结构件制造行业，通过建设数字化程度更高的柔性生产线，持续提高智能制造水平，提高产品的生产效率。

3）全面提升服务能力，积极开拓新客户

报告期内，发行人深耕优势领域，把握行业发展方向，紧跟优质客户步伐协同发展，持续开拓新客户，新增了包括华为、Tesla、比亚迪等各自领域的龙头企业。后续发行人将在保持现有客户稳定合作关系的基础上，进一步提升综合服务能力，积极开拓行业内领先的新客户。

4）引入优秀人才，提升品牌价值

经过十余年的经营和发展，发行人已在多个应用领域积累了较为丰富的优质客户资源，产品质量和综合服务能力得到客户的认可，在主要客户供应链体系内具有较为重要的作用。未来发行人将继续扩大规模，引入国内外高素质人才，在充分利用现有客户资源优势的基础上，提升“铭利达”品牌的价值，扩大产品的市场占有率。

3、发行人主营业务毛利率下滑的风险

以下内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（七）主营业务毛利率下滑的风险”补充披露：

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为26.27%、23.18%和21.25%。发行人产品在下游细分领域具有较强的竞争力，但如未来市场竞争持续加剧，而发行人未能充分发挥其竞争优势，不能及时开发新产品、提高产品质量以增强产品市场竞争力，或者发行人出现决策失误，市场开拓不力，发行人将面临市场份额下降、毛利率下降及经营业绩下滑的风险。

四、披露主要产品不同应用领域的毛利率情况，存在变化的进一步分析原因，分析发行人各类产品毛利率水平是否符合行业竞争环境，与同行业同应用领域

产品毛利率是否存在较大差异及原因、合理性。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“6、主要产品不同应用领域的毛利率情况”补充披露：

报告期内，发行人主营业务分产品应用领域的毛利率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
光伏领域	23.88%	24.13%	24.83%
安防领域	11.72%	11.57%	19.45%
汽车领域	19.56%	23.21%	35.28%
消费电子领域	36.60%	43.57%	49.72%
其他领域	22.70%	20.53%	17.62%
主营业务毛利率	22.24%	23.18%	26.27%

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用计入营业成本。为了保持数据的可比性，上表中的毛利构成采用不考虑新收入准则影响的数据，下同。

（1）光伏领域

1）毛利率变动情况

报告期内，发行人光伏领域产品的毛利率分别为 24.83%、24.13%和 23.88%，整体保持稳定。发行人光伏领域的主要客户为 SolarEdge，发行人对其销售金额占光伏领域产品销售总额的比例较高。SolarEdge 已与发行人合作 10 年以上，合作关系稳定，发行人作为其战略合作供应商，各类产品的毛利率水平整体保持稳定。

2）行业竞争环境

报告期内，全球光伏产业快速发展，光伏逆变器市场也保持了较快的发展态势。在光伏领域，2019 年全球光伏逆变器前十大供应商的出货量总和占全球市场的 73%，市场集中度较高。而 SolarEdge 市场占有率处于行业领先地位，2019 年度全球分布式光伏逆变器出货量排名第七，出货金额排名第一。发行人作为与 SolarEdge 的战略合作供应商，在其供应链体系内的重要程度较高，能够保持稳定的利润水平。因此，发行人光伏领域产品的毛利率与所处的行业竞争环境相符。

3）同行业同应用领域产品毛利率情况

发行人同行业可比公司中，尚无以光伏领域结构件产品作为主要产品的公司，经查询，上市公司科森科技（603626）产品中包括光伏产品结构件。报告期内，科森科技光伏产品结构件与发行人光伏领域产品的毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科森科技	光伏产品结构件	-	-	14.60%
发行人	光伏结构件	23.88%	24.13%	24.83%

注：科森科技光伏产品结构件毛利率来源为其披露的年度报告。根据科森科技 2019 年度报告，由于光伏产品占其营业收入比例较小，故对光伏产品结构件产品不再单独分类。

由上表可见，2018 年度，发行人光伏结构件毛利率高于科森科技光伏产品结构件，主要系发行人与科森科技光伏领域下游客户、产品类型和产品定位存在差异所致。发行人光伏结构件产品包括逆变器外壳、散热器、散热片、电线组件等多种部件，科森科技光伏产品结构件主要为用于支撑太阳能组件的金属结构支架，精密程度与利润率水平相对较低。此外，光伏结构件是发行人最重要的产品，在客户选择、产品定价方面会更多考虑产品的利润水平和盈利能力，而科森科技光伏产品结构件销售占比和利润贡献均相对较低，2018 年度科森科技光伏产品结构件销售金额为 1,303.09 万元，占其营业收入的比例仅为 0.54%，因此对于产品的利润水平要求低于发行人。因此，发行人光伏结构件与科森科技光伏产品结构件毛利率水平差异具有合理性。

（2）安防领域

1）毛利率变动情况

报告期内，发行人安防领域产品的毛利率分别为 19.45%、11.57%和 11.72%，2019 年度降幅较大，主要原因如下：

①主要客户产品毛利率水平下降

海康威视为发行人安防领域产品最主要的客户，相较于 Axis 等安防领域海外客户，国内安防监控领域市场竞争较为激烈，供应商数量众多且较为分散，供应商议价能力较弱，因此海康威视同类型产品的销售价格通常情况下呈逐年下降趋势，是发行人安防领域产品的毛利率变动的主要原因。

②安防领域产品结构变化

发行人安防领域产品主要为各类型安防摄像头外壳结构件，各型号摄像头对应外壳结构件产品的型号、尺寸、材料、工艺等均存在较大差异。因此，不同类型产品结构的变化也会导致整体毛利率水平的波动。

根据产品应用场景的不同，安防结构件外壳通常可选择金属材料或塑胶材料进行生产。塑胶类产品因单位价值与产品附加值较低，其毛利率水平整体低于金属压铸类产品。2018 年度和 2019 年度，发行人各类安防产品外壳结构件的销售情况如下：

单位：万件、套

项目	2019 年度			2018 年度		
	销量	占比	毛利率	销量	占比	毛利率
金属压铸外壳	3,237.83	42.54%	13.90%	2,368.39	47.22%	20.39%
塑胶注塑外壳	4,373.28	57.46%	4.32%	2,647.66	52.78%	7.08%
合计	7,611.11	100.00%	-	5,016.05	100.00%	-

由上表可见，2019 年度，根据客户安防摄像头应用场景的变化和客户降低成本的需求，发行人采用注塑工艺生产的塑胶结构件外壳销售占比上升，因塑胶类产品毛利率水平整体较低，其销售占比的提升使得安防类产品整体毛利率有所下降。

2）行业竞争环境

近年来，随着国内安防视频监控行业的快速发展，吸引了众多国内外安防监控企业加入竞争，行业竞争日趋激烈。随着国内市场对于精密度要求较低的半球、海螺机等产品需求不断增长，越来越多的中小型结构件生产企业开始参与市场竞争，逐渐形成细分产品型号结构件市场参与者众多，竞争较为充分的现状。另一方面，报告期内海康威视等国内大型设备商逐步从协商议价转变为公开招标，使得国内安防结构件市场竞争进一步加剧，产品利润率水平进一步下降。虽然发行人凭借较好的综合服务能力与丰富的结构件生产经验较早与安防领域主要客户建立了长期稳定的合作关系，但由于国内市场的低价竞争，发行人销售价格及毛利率水平整体呈下降趋势。

3）同行业同应用领域产品毛利率情况

发行人同行业可比公司及其他上市公司中，尚无以安防监控领域结构件产品作为主要产品的公司，经查询，其他上市公司安防领域产品毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宇瞳光学	光学镜头	21.85%	21.86%	22.57%
富瀚微	专业安防及智能硬件产品	34.84%	34.19%	38.38%
发行人	安防结构件	11.72%	11.57%	19.45%

注：宇瞳光学与富瀚微相关数据来源为其披露的定期报告。

宇瞳光学的主要产品为安防类光学镜头，富瀚微的主要产品为专业安防及智能硬件图像信号处理芯片。由上表可见，发行人安防结构件毛利率与可比公司变动趋势一致，但发行人产品因工艺复杂程度、材料价值和产品附加值相对较低，毛利率水平低于光学镜头、图像信号处理芯片产品，与产品特点及国内安防监控领域的竞争环境相符，具有合理性。

（3）汽车领域

1）毛利率变动情况

报告期内，发行人汽车领域产品的毛利率分别为 35.28%、23.21%和 19.56%，整体呈下降趋势且 2019 年度毛利率降幅较大，主要原因如下：

报告期内，全球和国内汽车产销量增速均有所下滑，市场竞争不断加剧。受宏观经济及市场环境影响，汽车行业面临下行压力，汽车配件类产品毛利率水平整体呈下降趋势。报告期内，发行人同行业可比公司汽车结构件产品的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	汽车类压铸件	22.56%	20.78%	24.73%
瑞玛工业	汽车零部件	24.62%	26.33%	28.23%
天龙股份	汽车类塑料件	26.24%	25.59%	25.28%
宜安科技	轻合金精密压铸件	19.31%	17.99%	21.71%
平均值	-	23.18%	22.67%	24.99%

发行人	汽车领域产品	19.56%	23.21%	35.28%

注：发行人同行业可比公司中，锐新科技未单独披露汽车行业产品毛利率情况。

由上表可见，2018 年度至 2019 年度，发行人同行业可比公司汽车结构件产品毛利率均整体呈下降趋势。2020 年度，同行业可比公司毛利率略有回升，与发行人汽车结构件毛利率变动趋势存在差异，主要系发行人对汽车行业主要客户比亚迪的产品毛利率下降所致，具体原因参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）主营业务分产品毛利率情况”之“1）精密压铸结构件毛利率分析”部分所述。

除主要客户比亚迪外，发行人其他汽车领域客户项目开发情况稳定，截至本招股说明书签署之日，发行人已参与宁德时代、北汽新能源、欣旺达、广汽集团等汽车行业客户的项目开发，发行人汽车领域客户项目开发进度良好，随着比亚迪、宁德时代、北汽新能源等主要客户相关产品量产交付，发行人汽车结构件销售规模预计将有所提升，未来不存在持续大幅下滑的风险。

2）行业竞争环境

汽车行业的供应链体系为以整车制造商为终端的多级供应商体系，各零部件生产企业按照其与整车厂之间的供应关系可分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等。供应商在体系内的层级越高、与整车厂的合作关系越稳定，相应面对的竞争越少。通常情况下，整车厂的一级供应商为具备较强市场竞争力的汽车零部件生产企业，而二级、三级供应商则竞争力相对较弱，面对的竞争环境更为激烈。发行人进入汽车结构件行业的时间较晚，汽车行业客户中，既包括 Grammer、欣锐科技等汽车零部件供应商，也包括比亚迪、北汽新能源等整车厂商。

报告期内，发行人不断开拓汽车领域整车厂及领先的汽车零配件供应商，汽车结构件销售逐步从多客户零星订单转变为向比亚迪等大型汽车厂商进行产品批量供应，发行人在汽车供应链中的层级和与客户合作关系的稳定性得到有效提升，虽然竞争环境相对较为激烈，但发行人产品整体能够取得较为合理的利润水平。

3）同行业同应用领域产品毛利率情况

2018 年度和 2019 年度，发行人汽车行业产品毛利率水平整体高于同行业可比公司汽车领域相关产品，主要系产品类型差异所致：

文灿股份、瑞玛工业和天龙股份的汽车行业客户中，传统汽车客户占比较高。传统汽车经过多年发展，其零部件设计及生产工艺已较为成熟，市场基本属于充分竞争状态，因此相关结构件产品的毛利率水平较低。

发行人汽车行业产品主要为新能源汽车“三电系统”结构件，即电池结构件、电控装置结构件和电机装置结构件，报告期内三电系统结构件销售收入占比较高。近年来，新能源汽车产业规模及市场需求快速增长，在汽车轻量化、小型化、智能化和电动化趋势的推动下，汽车行业有望实现全面的传统替代，三电系统作为新能源汽车核心系统，相较于传统汽车结构件，具有更高的利润空间。2020 年度，因发行人参与客户新项目开发的产品均尚未量产，客户对于原有项目相关产品的采购需求及产品价格均有所下降，使得发行人汽车行业产品毛利率水平低于同行业可比公司。

（4）消费电子领域

1）毛利率变动情况

报告期内，发行人消费电子领域产品的毛利率分别为 49.72%、43.57%和 36.60%，报告期内呈现下降趋势，主要原因如下：

①产品更新换代

消费电子类产品具有迭代周期较短的特点，在新产品发布前期至发布初期，客户对于新产品的备货需求较为旺盛，终端产品销售价格较高，相应结构件相关产品的毛利率水平较高。随着下一代产品的推出，老款产品的销售价格通常会下调，客户结构件相关产品采购需求减少，使得毛利率水平下降。

报告期内，发行人消费电子领域的主要产品由新品逐步进入销售周期的中后期，而终端客户新一代产品尚未量产，使得发行人消费电子类产品整体毛利率在 2018 年度至 2020 年度呈下降趋势。

2）行业竞争环境

报告期内，随着技术与消费升级推动消费电子产品向多样化发展，创新型消

费电子产品市场快速增长。智能可穿戴设备、智能音箱、电子烟等新兴消费电子细分行业因其市场空间较为广阔、技术工艺创新性较强、产品附加值更高，其市场竞争环境较智能手机、笔记本电脑等传统消费电子领域更为宽松，产业链相关产品毛利率水平较高。

3）同行业同应用领域产品毛利率情况

发行人同行业可比公司未单独披露消费电子类结构件产品的毛利率数据，经查询，在消费电子结构件领域，与发行人存在相似产品的上市公司毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
盈趣科技	创新消费电子产品	38.10%	43.46%	48.36%
科森科技	消费电子产品结构件	14.87%	13.77%	22.12%
领益智造	精密功能及结构件	25.48%	26.23%	25.97%
平均值	-	26.15%	27.82%	32.15%
发行人	消费电子领域产品	36.60%	43.57%	49.72%

注：上表中，可比公司相关数据来源为其披露的定期报告。

盈趣科技（002925）主要为客户提供智能控制部件、创新消费电子等产品的研发、生产；科森科技（603626）主要产品为消费电子、医疗器械、汽车（含新能源汽车）、液晶面板、电子烟等终端产品所需精密金属、塑胶结构件产品；领益智造（002600）主要产品应用于消费电子、车载工控、智能安防、智能穿戴、智能家居、新能源汽车、医疗、航空航天等领域。

由上表可见，2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人消费电子结构件以电子烟等新型消费电子产品结构件为主，其毛利率水平与盈趣科技创新消费电子产品接近，不存在重大差异。

五、核查意见

（一）核查过程

1、核查发行人主要产品品类对应主要客户的销售明细、主要产品品类的成本明细表，复核计算其年度销售均价、平均成本，并分析其变动及对毛利率的影

响；

2、核查发行人报告期内外购成品采购明细及销售明细，复核计算相关产品毛利率，访谈财务中心、采购中心、事业部管理中心负责人及相关人员，了解外购成品毛利率变动原因并分析其合理性；

3、查询同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露资料，对比发行人与同行业可比公司产品应用领域、技术难度、客户结构、产品单价及单位成本等差异，分析发行人产品竞争力情况；

4、核查发行人主要产品品类对应下游领域的销售明细，通过同领域客户公开信息、行业研究报告等公开资料分析下游行业竞争环境，分析发行人产品毛利率水平合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期不同产品毛利率波动存在合理原因，与可比公司相似产品毛利率变动趋势差异系产品应用领域、产品结构等差异所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人型材冲压结构件因产能及技术工艺尚未完全成熟，外购成品比例及毛利率水平相对较高，其他类型产品外购成品的销售规模整体较小，毛利率水平整体低于同类产品的平均毛利率，具有合理性；

3、精密注塑结构件、型材冲压结构件和精密模具毛利率水平低于同行业可比公司平均水平主要系产品应用领域、技术难度、客户结构等方面差异所致，具有合理原因；发行人主要产品在下游细分领域具有较强的竞争力，发行人具有一定程度传导上游原材料价格变化的能力。对于未来可能出现的竞争力下降导致毛利率下滑的风险，发行人已于招股说明书完善相关风险提示；

4、报告期内，发行人不同应用领域主要产品的毛利率波动存在合理原因，发行人各类产品毛利率水平符合行业竞争环境，因产品结构、用途、工艺技术等差异，与部分同行业同应用领域产品毛利率存在一定差异，具有其合理性。

27.关于期间费用

申报文件显示：

（1）发行人期间费用率亦低于同行业可比公司平均水平。报告期各期，发行人销售费用率分别为 2.76%、2.30%、2.22%和 1.74%，低于同行业可比公司平均水平。主要原因为公司的主要客户集中度较高且多为长期合作业务伙伴，公司所需销售推广人员数量、日常销售推广费用等支出均保持相对稳定。

（2）报告期各期，发行人单位运输费用 2019 年下降较多，主要原因为体积较小、重量较轻的消费电子结构件、电线组件等类型产品销量增幅较大，公司江苏、四川生产基地的生产规模增长，有效缩短了产品运输半径。

（3）2019 年，发行人业务招待费金额较大，主要原因为该年度公司增加了新能源汽车、消费电子等下游行业客户的开拓力度所致。销售费用中差旅费 2018 年下降，销售费用-其他 2019 年为 564.53 万元，较其他期间增长较多。

（4）发行人管理费用中折旧与摊销金额 2018 年增加较多，主要系该年度公司之子公司江苏铭利达厂区办公楼、宿舍楼等建设工程完工转入固定资产所致。研发费用 2018 年较 2017 年大幅增加，其中材料费用金额大幅增加且占比提高，折旧费用 2019 年较 2018 年增加较多。

（5）发行人报告期各期利息支出为 1,404.23 万元、2,885.36 万元、2,765.85 万元和 1,169.59 万元，主要为银行借款及融资租赁利息支出。

请发行人：

（1）披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况；结合发行人销售人员数量、薪酬水平、客户数量及变化情况、新客户开拓及对应收入情况等，分析发行人销售人员及薪酬与收入是否匹配；结合前述情况及同行业可比公司客户集中度、客户结构、销售策略等，进一步分析发行人销售费用率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

（2）披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，

是否符合行业惯例；结合消费电子结构件、电线组件等类型产品报告期内销量变化、不同生产基地报告期内销量及变化情况、对应单位运输费用情况等进一步量化分析并披露 2019 年后发行人单位运输费用下降较多的原因及合理性，发行人运输费用率与同行业可比公司相比是否存在偏低的情形及原因。

（3）披露销售费用-其他的费用内容、发生原因，2019 年增长较多的原因；业务招待费各期主要支付对象、发生原因，发生金额及期间与发行人拓展新能源汽车、消费电子等下游行业客户的时间、拓展范围是否一致；发行人是否存在商业贿赂的情形。

（4）结合发行人产品退换货情况、质量保证政策等说明未计提预计负债的原因，质量保证责任是否构成单项履约义务、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（5）结合报告期生产车间、办公楼、研发中心等结转固定资产时间、金额、用途等，进一步分析报告期内在建工程转固对发行人制造费用、管理费用、研发费用等变化的影响情况。

（6）结合研发项目、对应研发成果、形成销售情况等，进一步分析 2018 年后发行人研发费用及研发费用中材料费用大幅增加的原因。发行人对研发费用核算流程及内部控制情况，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形。

（7）结合报告期内借款及融资租赁金额、利率水平等分析并说明利息支出逐渐增加的原因；结合发行人应对汇率变化风险措施，说明报告期内是否存在套期保值业务、是否订立远期外汇买卖合约等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；报告期内是否存在利息支出资本化情形，如有，请说明利息支出资本化计算过程及依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人期间费用完整性说明核查方法、核查证据和核查结论。请发行人律师就发行人是否存在商业贿赂的情形发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、

级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况；结合发行人销售人员数量、薪酬水平、客户数量及变化情况、新客户开拓及对应收入情况等，分析发行人销售人员及薪酬与收入是否匹配；结合前述情况及同行业可比公司客户集中度、客户结构、销售策略等，进一步分析发行人销售费用率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

（一）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“6、期间费用对应部门及员工构成情况”补充披露：

（1）销售费用、管理费用、研发费用中的人员构成情况

报告期内，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成及人数情况如下：

单位：人

项目	部门名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	市场营销中心	32	100.00%	25	100.00%	28	100.00%
管理费用	人力资源中心	70	50.72%	55	49.11%	60	51.72%
	财务中心	34	24.64%	33	29.46%	36	31.03%
	其他部门	34	24.64%	24	21.43%	20	17.24%
	合计	138	100.00%	112	100.00%	116	100.00%
研发费用	研发中心	153	70.83%	144	66.36%	114	65.52%
	其他辅助部门	63	29.17%	73	33.64%	60	34.48%
	合计	216	100.00%	217	100.00%	174	100.00%

注：

1、上表中各部门员工人数为各期该部门加权平均人数；

2、人力资源中心包括人力资源、体系控制、公共关系、保安、保洁等人员；管理费用中其他部门包括设备管理中心、基建中心、总经办、董秘办、法务审计部等；研发费用中其

他辅助部门包括品质管理中心、事业部管理中心、设备管理中心等。

报告期内，发行人各项费用中各部门人员占比整体保持稳定，各部门人员费用归集合理。

（2）销售费用、管理费用、研发费用中的人员级别分布情况

报告期各期末，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员级别情况如下：

单位：人

项目	人员级别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	高层人员	3	10.34%	3	9.09%	3	11.54%
	中层人员	10	34.48%	9	27.27%	6	23.08%
	基层人员	16	55.17%	21	63.64%	17	65.38%
	合计	29	100.00%	33	100.00%	26	100.00%
管理费用	高层人员	5	3.85%	5	3.97%	5	5.00%
	中层人员	15	11.54%	14	11.11%	7	7.00%
	基层人员	110	84.62%	107	84.92%	88	88.00%
	合计	130	100.00%	126	100.00%	100	100.00%
研发费用	高层人员	-	-	-	-	-	-
	中层人员	14	8.92%	15	7.69%	17	8.50%
	基层人员	143	91.08%	180	92.31%	183	91.50%
	合计	157	100.00%	195	100.00%	200	100.00%

注：

1、上表中各部门员工人数为各期末该部门人数；

2、高层人员为发行人董事、监事及高级管理人员；中层人员为发行人经理以上级别员工（董事、监事及高级管理人员除外）；其余人员为基层人员。

报告期各期末，发行人各项费用中的人员级别构成整体保持稳定，人员结构合理。

（3）销售费用、管理费用、研发费用中的人员入职时间分布情况

报告期各期末，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员入职时间情况如下：

单位：人

项目	入职时间	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	1年以内	3	10.34%	10	30.30%	6	23.08%
	1-3年	9	31.03%	6	18.18%	5	19.23%
	3年以上	17	58.62%	17	51.52%	15	57.69%
	合计	29	100.00%	33	100.00%	26	100.00%
管理费用	1年以内	31	23.85%	56	44.44%	51	51.00%
	1-3年	53	40.77%	43	34.13%	31	31.00%
	3年以上	46	35.38%	27	21.43%	18	18.00%
	合计	130	100.00%	126	100.00%	100	100.00%
研发费用	1年以内	20	12.74%	46	23.59%	59	29.50%
	1-3年	64	40.76%	87	44.62%	76	38.00%
	3年以上	73	46.50%	62	31.79%	65	32.50%
	合计	157	100.00%	195	100.00%	200	100.00%

注：上表中各部门员工人数为各期末该部门人数。

报告期各期末，发行人销售费用与研发费用中，入职3年以上的骨干人员占比较高，主要销售团队、研发团队保持稳定；管理费用中入职1年以内的新员工占比相对较高，主要系列入管理费用的人员中，流动性较大的文员、后勤行政等基层人员较多所致。

（4）发行人员工基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系

报告期内，发行人销售费用、管理费用、研发费用中的员工基本工资和奖金构成情况如下：

单位：万元

项目	薪酬类型	2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	基本工资	591.36	91.79%	465.12	91.10%	475.64	93.17%
	奖金	52.91	8.21%	45.45	8.90%	34.85	6.83%
	合计	644.27	100.00%	510.57	100.00%	510.49	100.00%

管理费用	基本工资	1,691.93	94.91%	1,829.01	95.93%	1,754.73	97.13%
	奖金	90.75	5.09%	77.55	4.07%	51.82	2.87%
	合计	1,782.68	100.00%	1,906.56	100.00%	1,806.55	100.00%
研发费用	基本工资	2,206.88	96.21%	2,351.38	94.95%	1,759.82	93.58%
	奖金	86.97	3.79%	125.09	5.05%	120.81	6.42%
	合计	2,293.85	100.00%	2,476.47	100.00%	1,880.63	100.00%

报告期内，发行人制定了较为完善的薪酬考核制度，员工薪酬以基本工资为主，随着发行人业绩规模的增长，奖金占各类员工薪酬的比例整体呈上升趋势。报告期内，发行人销售费用、管理费用、研发费用中，奖金与绩效的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	151,649.35	136,093.30	94,212.20
销售费用奖金	52.91	45.45	34.85
占营业收入比例	0.03%	0.03%	0.04%
管理费用-奖金	90.75	77.55	51.82
占营业收入比例	0.06%	0.06%	0.06%
研发费用-奖金	86.97	125.09	120.81
占营业收入比例	0.06%	0.09%	0.13%

发行人员工薪酬以基本工资为主，年终奖金以员工月薪为基础，结合发行人当年销售规模、各岗位绩效考核系数、出勤率、年终奖系数、工龄系数等因素计算确定。奖金与发行人营业收入具有一定匹配性。报告期内，发行人销售费用、管理费用、研发费用中，人员奖金占当期营业收入的比例整体保持稳定。2018 年度，发行人研发费用中，奖金占当期营业收入的比例相对较高，主要系发行人自 2017 年度全面进入汽车结构件行业，2018 年度汽车结构件相关研发项目投入、研发人员薪酬增加所致。

（二）相关工资与同地区同行业比较情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、销售费用构成及变化分析”之

“（1）销售费用构成与变动情况”之“2）职工薪酬”补充披露：

报告期内，发行人销售人员平均薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用-薪酬（万元）	644.27	510.57	510.49
销售人员平均人数（人）	32	25	28
人均薪酬（万元）	20.13	20.42	18.23

发行人销售人员平均薪酬与同地区、同行业比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	17.54	9.18	-
锐新科技	11.94	10.72	8.94
瑞玛工业	19.64	15.39	14.78
宜安科技	15.38	16.00	14.32
天龙股份	19.49	19.89	19.97
同行业平均工资	16.80	14.24	14.50
同地区平均工资	-	7.06	6.48
发行人	20.13	20.42	18.23

注：

1、同行业可比公司金额系根据其披露的销售费用-薪酬金额和期初期末销售人员平均人数计算得出；

2、同地区平均工资为发行人主要生产经营地东莞市、南通市、广安市统计局发布的就业人员平均工资之平均值，2020 年度上述地区统计局尚未发布平均工资数据，下同。

由上表可见，报告期内，发行人销售人员平均薪酬高于同行业可比公司和同地区平均工资水平。发行人报告期内销售规模快速增长，但主要客户集中度较高且多为长期合作的业务伙伴，发行人销售团队以在公司工作年限较长的核心骨干人员为主，因此平均薪酬水平整体高于同行业可比公司和同地区平均工资水平。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“3、管理费用构成及变化分析”之“（1）管理费用构成与变动情况”之“1）职工薪酬”补充披露：

报告期内，发行人管理人员平均薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用-薪酬（万元）	1,782.68	1,906.56	1,806.55
管理人员平均人数（人）	138	112	116
人均薪酬（万元）	12.92	17.02	15.57

报告期内，发行人管理人员平均薪酬与同地区、同行业比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	28.52	13.74	13.43
锐新科技	22.38	23.86	21.16
瑞玛工业	17.06	12.48	14.50
宜安科技	11.13	8.81	9.10
天龙股份	15.16	14.08	12.68
同行业平均工资	18.85	14.59	14.17
同地区平均工资	-	7.06	6.48
发行人	12.92	17.02	15.57

由上表可见，2018 年度及 2019 年度发行人管理人员平均薪酬高于同地区平均工资水平，与同行业可比公司平均水平接近。2020 年度，发行人管理人员平均薪酬较 2019 年度降幅较大，主要原因为：①为应对新冠肺炎疫情可能对于下游市场及公司带来的不利影响，发行人减少了中高层管理人员部分福利（如燃油补贴、加班福利等）；同时，根据地方疫情防控要求，发行人取消了公司年会、员工生日会、体育比赛等集体活动。2020 年度，发行人管理费用-薪酬中，福利费较 2019 年度减少 142.73 万元，同比减少 35.59%；②该年度发行人收入增幅较 2019 年度有所下降，根据业绩考核标准，核心管理人员年终奖金同比减少 98.16 万元；③2020 年度公司管理人员平均人数同比增加 26 人，其中归属于人力资源中心的保安、人事专员等基层员工增加 15 人，占新增人数的 57.69%，前述人员薪酬水平相对较低，亦使得平均薪酬有所下降。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、研发费用构成及变化情况分析”

之“（2）研发费用中的职工薪酬”补充披露：

报告期内，发行人研发人员平均薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用-薪酬（万元）	2,293.85	2,476.47	1,880.63
研发人员平均人数（人）	216	217	174
人均薪酬（万元）	10.62	11.41	10.81

发行人研发人员平均薪酬与同地区、同行业比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	7.95	7.40	7.19
锐新科技	10.07	7.35	7.46
瑞玛工业	16.97	14.66	16.58
宜安科技	8.48	7.34	6.41
天龙股份	5.84	6.14	6.50
同行业平均工资	9.86	8.58	8.83
同地区平均工资	-	7.06	6.48
发行人	10.62	11.41	10.81

由上表可见，报告期内，发行人研发人员平均薪酬高于同行业可比公司和同地区平均工资水平。2019 年度发行人新增汽车结构件研发项目较多，相应研发人员的数量和薪酬水平有所提升。

（三）结合发行人销售人员数量、薪酬水平、客户数量及变化情况、新客户开拓及对应收入情况等，分析发行人销售人员及薪酬与收入是否匹配

1、发行人销售人员数量与收入的匹配情况

报告期内，发行人销售人员数量和各期主营业务收入、客户数量的情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入（万元）	150,847.50	135,347.55	93,857.80
其中：原有客户收入（万元）	146,738.58	128,949.29	91,011.15

新增客户收入（万元）	4,108.92	6,398.26	2,846.65
客户数量（个）	**180**	**179**	**149**
其中：原有客户（个）	120	125	100
新增客户（个）	60	54	49
销售人员平均人数（人）	**32**	**25**	**28**

由上表可见，报告期内，发行人主营业务收入保持较快增长，但销售人员平均数量，与收入变动趋势存在一定差异，主要原因为发行人坚持采取大客户销售策略，业务定位于各领域的领先企业。因此，报告期内发行人主营业务收入的增长主要来自于长期合作的大型客户订单规模的增加：2019 年度和 2020 年度，发行人主营业务收入分别同比增加 41,489.75 万元和 15,499.95 万元，其中，对于原有客户销售收入分别同比增加 37,938.13 万元和 17,789.29 万元，占主营业务收入增长的比例较高。

根据上述销售特点，发行人销售人员的主要职能包括报价、跟单、售后支持等。报告期内，平均每名销售人员对接的客户数量为 5-7 家，处于合理范围。各期销售人员数量与客户数量匹配。

2、发行人销售人员薪酬与收入的匹配情况

报告期内，发行人同行业可比公司销售人员薪酬占当期营业收入的比例情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	0.34%	0.22%	-
锐新科技	0.47%	0.48%	0.42%
瑞玛工业	1.56%	1.14%	1.13%
宜安科技	1.25%	1.08%	1.05%
天龙股份	1.02%	1.20%	1.19%
平均值	**0.93%**	**0.83%**	**0.94%**
发行人	**0.42%**	**0.38%**	**0.54%**

注：文灿股份 2019 年度销售人员薪酬情况根据其披露的 2020 年年报计算得出。

由上表可见，报告期内，同行业可比公司销售人员薪酬占当期营业收入的比

例整体波动不大，发行人报告期内收入规模保持较快增长，而受其客户结构、销售模式、业务增长特点影响，销售人员薪酬整体保持稳定，使得 2019 年及 2020 年薪酬总额占收入的比例较 2018 年有所下降。

发行人制定有较为完善的薪酬相关制度，并通过优化薪酬结构、完善激励机制、精简团队规模等，保持销售人员薪酬具有较强的竞争力。根据发行人主要生产经营地统计局公布的平均工资情况，2019 年度发行人主要生产经营地的职工年平均工资为 7.06 万元/年，名义增长率为 8.95%，而发行人销售人员同期平均薪酬为 20.42 万元/年，增长率为 12.01%，薪酬水平在同地区具有较强竞争力，符合发行人收入规模的增长趋势。

综上，报告期内，发行人销售人员数量及薪酬水平与其客户数量和收入规模的增长趋势相匹配。

（四）结合前述情况及同行业可比公司客户集中度、客户结构、销售策略等，进一步分析发行人销售费用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，发行人与同行业可比公司的销售费用中，主要项目占营业收入的比例情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用/营业收入	**可比公司平均值**	**2.70%**	**3.80%**	**3.48%**
	发行人	**0.91%**	**2.22%**	**2.30%**
职工薪酬/营业收入	可比公司平均值	0.93%	0.83%	0.94%
	发行人	0.42%	0.38%	0.54%
物流运输费/营业收入	可比公司平均值	1.37%	1.44%	1.47%
	发行人	-	0.97%	1.21%
业务招待费/营业收入	可比公司平均值	0.53%	0.51%	0.40%
	发行人	0.30%	0.30%	0.15%

由上表可见，报告期内，发行人销售费用率分别较同行业可比公司平均值低 1.18 个百分点、1.58 个百分点和 1.79 个百分点，其中，职工薪酬、物流运输费和业务招待费占营业收入的比例整体低于同行业可比公司平均值，合计占比分别

较同行业可比公司平均值低 0.91 个百分点、1.28 个百分点和 2.09 个百分点，占发行人销售费用率与同行业差值的 77.12%、81.01%和 116.91%，是发行人销售费用率低于同行业可比公司平均水平的主要原因。2020 年度，公司适用收入新准则，将销售费用中的物流运输费改为在主营业务成本中核算。

报告期内，发行人销售策略与同行业可比公司不存在重大差异。（1）职工薪酬与业务招待费占营业收入比例较低主要受发行人客户结构特点影响：发行人主要客户集中度较高且多为长期合作业务伙伴，报告期内收入的增长主要来自于原有客户订单规模的增加，因此销售人员薪酬及业务招待费支出金额相对较低，发行人销售人员薪酬与营业收入配比情况参见本回复问题 27 之“一、（一）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息”，业务招待费变动情况参见本回复问题 27 之“三、（二）业务招待费各期主要支付对象、发生原因，发生金额及期间与发行人拓展新能源汽车、消费电子等下游行业客户的时间、拓展范围是否一致”；（2）物流运输费占营业收入比例较低主要系收入结构及产品结构差异所致，具体分析参见本回复问题 27 之“二、（一）披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例”。

二、披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例；结合消费电子结构件、电线组件等类型产品报告期内销量变化、不同生产基地报告期内销量及变化情况、对应单位运输费用情况等进一步量化分析并披露 2019 年后发行人单位运输费用下降较多的原因及合理性，发行人运输费用率与同行业可比公司相比是否存在偏低的情形及原因。

（一）披露发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、销售费用构成及变化分析”之“（1）销售费用构成与变动情况”之“1）物流运输费”补充披露：

①销售模式、运输费用承担方式

发行人采用直接销售模式，报告期内销售模式未发生变化，与同行业可比公司销售模式一致，符合行业惯例。

报告期内，发行人产品销售相关运输费用的承担方式如下：

A、境内销售的运输费用主要由发行人承担。对于发往广东省内的部分产品，发行人使用自有货车运输至客户指定的收货地点，其他境内销售产品通过专业物流运输机构进行配送，发行人支付运输费用；

B、境外销售的运输费用承担方式与具体销售模式相关：对于采取寄售模式销售或采用 DAP、CIP 等交货条款的产品，发行人承担产品发送至客户指定收货地点的全部运输费用；对于采用 FOB、EXW、FCA、CIF 等交货条款的产品，由客户承担主要运输费用，符合行业惯例。

报告期内，发行人的销售模式、运输费用承担方式均未发生重大变化，发行人运输费用承担方式与同行业可比公司披露的运输费用承担方式不存在重大差异，符合行业惯例。

（二）结合消费电子结构件、电线组件等类型产品报告期内销量变化、不同生产基地报告期内销量及变化情况、对应单位运输费用情况等进一步量化分析并披露 2019 年后发行人单位运输费用下降较多的原因及合理性，发行人运输费用率与同行业可比公司相比是否存在偏低的情形及原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、销售费用构成及变化分析”之“（1）销售费用构成与变动情况”之“1）物流运输费”补充披露：

②2019 年度发行人单位运输费用下降较多的原因及合理性

2018 年度和 2019 年度，发行人各应用领域产品单位运输费用情况如下：

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量（万件、套）	运输费用（万元）	单位运费（元/件、套）	销售数量（万件、套）	运输费用（万元）	单位运费（元/件、套）
光伏	23,487.00	360.32	0.0153	14,198.85	268.01	0.0189
安防	8,041.18	594.56	0.0739	5,361.43	541.00	0.1009
汽车	188.65	245.16	1.2995	225.94	244.91	1.0840

消费电子	500.46	102.66	0.2051	231.11	65.40	0.2830
其他	77.81	20.43	0.2626	67.58	20.03	0.2964
合计	32,295.10	1,323.13	0.0410	20,084.91	1,139.35	0.0567

由上表可见，2019 年度，发行人单位运费较低的光伏领域产品销售数量大幅增长、安防和消费电子领域产品的单位运费同比降幅较大，是 2019 年后发行人单位运输费用下降较多的主要原因，前述变动原因的量化分析如下：

A、光伏领域产品

发行人光伏领域产品包括规格较小或重量较轻的电线组件、冲压配件等产品，因此单位运费整体低于其他领域产品。2019 年度，发行人光伏领域产品销售数量同比增长 65.41%，增幅较大，使得发行人整体单位运输费用有所下降。

B、安防领域产品

2019 年度，发行人安防领域产品单位运费同比下降 26.72%，主要系主要产品平均运输半径缩短所致。报告期内，发行人安防领域产品主要为销售至海康威视的安防摄像头各类结构件产品。海康威视指定的收货地点主要为位于杭州的杭州海康威视科技有限公司和位于重庆的重庆海康威视科技有限公司。

2019 年度，随着发行人江苏生产基地和四川生产基地的产能逐步释放，发行人向海康威视发货的运输半径有效缩短。2018 年度和 2019 年度，发行人安防领域产品运输费用按照发货地构成情况如下：

发货地	2019 年度			2018 年度		
	销售数量（万件、套）	运输费用（万元）	单位运费（元/件、套）	销售数量（万件、套）	运输费用（万元）	单位运费（元/件、套）
广东	364.84	85.11	0.2333	1,017.24	230.09	0.2262
江苏	1,402.94	203.89	0.1453	860.42	188.31	0.2189
四川	6,273.41	305.56	0.0487	3,483.77	122.60	0.0352
合计	8,041.18	594.56	0.0739	5,361.43	541.00	0.1009

由上表可见，发行人江苏与四川发出产品的单位运费整体低于广东发出的产品运费，2019 年度江苏和四川生产基地发货量均有较大幅度的增长，使得安防领域产品的平均单位运费降幅较大。其中，2019 年度江苏生产基地发货的单

位运费同比下降较多，主要原因为:运输费用主要按车次计算，2018 年度和 2019 年度，江苏生产基地发货的运输车次分别为 553 次和 477 次，江苏生产基地因 2018 年度尚处于投产初期，为确保及时交付，存在较多未满车运送的情形，使得单位运费较高。

C、消费电子领域产品

2019 年度，发行人消费电子领域产品单位运费同比下降 27.51%，主要系规格较小的电子烟加热装置结构件占比上升所致。2018 年度和 2019 年度，发行人消费电子领域产品销售数量及运输费用情况如下：

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量（万件、套）	运输费用（万元）	单位运费（元/件、套）	销售数量（万件、套）	运输费用（万元）	单位运费（元/件、套）
电子烟加热装置结构件	421.62	54.31	0.1288	94.42	17.98	0.1904
其他产品	78.84	48.35	0.6133	136.69	47.42	0.3469
合计	500.46	102.66	0.2051	231.11	65.40	0.2830

由上表可见，2019 年度，发行人消费电子领域产品中，电子烟加热装置结构件销售数量同比增长 346.54%，增幅较大。该产品规格较小，单位运费整体低于其他金属结构件，销量的增长使得消费电子领域产品平均单位运费降幅较大。此外，2019 年度电子烟加热装置结构件中，采取 VMI 模式的销售占比增幅较大。该模式下，发行人产品运输至客户位于珠海的 VMI 仓库中，相较于主要采取 DAP 模式运输至海外的同类产品，该模式下的运输距离较短、运费较低，使得平均单位运费进一步下降。

综上，2019 年度发行人单位运输费用下降较多主要系该年度体积较小或重量较轻的产品销量增幅较大，以及江苏、四川生产基地的生产规模增长，使得安防产品运输半径有所缩短所致。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、销售费用构成及变化分析”之“（1）销售费用构成与变动情况”之“1）物流运输费”补充披露：

③同行业可比公司运输费用率情况

报告期内，发行人与同行业可比公司运输费用率情况如下：

项目	产品主要应用领域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	汽车	0.85%	1.82%	1.97%
锐新科技	电力电子、医疗器械、汽车	0.85%	1.01%	1.06%
瑞玛工业	移动通信、汽车	-	0.83%	0.95%
宜安科技	消费电子、电动工具、工业配件、汽车	1.46%	1.41%	1.20%
天龙股份	汽车、电工电气、消费电子	2.31%	2.15%	2.18%
平均值	-	1.37%	1.44%	1.47%
发行人	光伏、安防、汽车、消费电子	0.94%	0.97%	1.21%

注：2020 年度，瑞玛工业未披露运输费用金额。

由上表可见，报告期内，发行人运输费用率整体处于同行业可比公司运输费用率合理范围内，但低于同行业可比公司平均值，主要原因为：

A、发行人产品类型存在差异

发行人产品的主要应用领域为光伏、安防、汽车和消费电子等，因发行人进入汽车领域较晚，报告期内发行人汽车结构件产品的销售占比较低，而发行人同行业可比公司中，文灿股份和天龙股份产品以汽车结构件为主。因汽车结构件具有单位价值较高或体积重量较大的特点，运输成本整体高于光伏、安防及消费电子相关产品配件，使得文灿股份和天龙股份的运输费用率整体较高。剔除上述两家公司后，发行人同行业可比公司运输费用率平均值为 1.07%、1.08%和 1.15%，与发行人各期运输费用率接近，不存在重大差异。

B、发行人境外销售比例较高

根据行业惯例，结构件产品境内销售的运输费用主要由供应商承担，而对于 FOB、CIF 等模式下境外销售，主要运输费用由客户承担。报告期内，发行人境外销售收入占比分别为 34.02%、40.45%和 46.88%，同行业可比公司平均值分别为 33.47%、32.61%和 33.01%，发行人境外销售占比整体高于同行业可比公司平均水平。报告期内，发行人境外销售中，采取 DAP 等模式由发行人承担主要运费的销售金额占比分别为 24.16%、36.25%和 33.41%，境外销售由客户承担主要运费的产品占比较高，使得整体运输费用率较低。

综上，发行人报告期内运输费用率低于同行业可比公司平均值，主要系产品种类差异及境外销售比例较高所致，具有合理性。

三、披露销售费用-其他的费用内容、发生原因，2019 年增长较多的原因；业务招待费各期主要支付对象、发生原因，发生金额及期间与发行人拓展新能源汽车、消费电子等下游行业客户的时间、拓展范围是否一致；发行人是否存在商业贿赂的情形。

（一）销售费用-其他的费用内容、发生原因，2019 年增长较多的原因

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、销售费用构成及变化分析”之“（1）销售费用构成与变动情况”之“4）其他”部分补充披露：

报告期内，发行人销售费用中其他费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
品质扣款	76.55	255.28	32.23
出口报关费	-	53.56	32.98
咨询服务费	23.27	94.89	21.89
租金及水电费	12.59	26.55	25.70
办公费	30.96	79.27	44.34
车辆费用	13.02	19.44	17.49
广告宣传费	19.06	24.57	-
折旧摊销费	13.36	10.56	8.36
维修保养费	0.40	0.40	0.12
合计	189.22	564.53	183.11

发行人销售费用-其他费用中，各项费用的发生原因为：①品质扣款为因发行人销售的产品存在质量瑕疵，经双方协商后发行人向客户支付的补偿款项；②出口报关费为发行人境外销售产品产生的报关费用，2020 年度，公司适用收入新准则，将出口报关费改为在主营业务成本中核算；③咨询服务费为发行人为了

解行业市场状况，聘请市场调研机构或人员所支付的咨询费用；④租金及水电费为发行人所租赁办公场所的租金及水电费分摊至销售部门的部分；⑤办公费为销售部门日常采购办公用品等费用；⑥车辆费用为销售人员的车辆加油费、过路费等；⑦广告宣传费主要为发行人参加各类展会、制作广告宣传材料等产生的费用；⑧折旧费为发行人自有办公场所摊至销售部门的折旧费和销售部门办公设备的折旧费；⑨维修保养费为办公电脑、打印机等设备的日常维修保养费用。

2019 年度，发行人销售费用-其他费用较 2018 年度增加 381.42 万元，增幅较大，主要系品质扣款增加 223.05 万元所致，其中主要为汽车结构件产品质量扣款。2018 年度，发行人主要汽车行业客户结构件产品进入量产阶段，因汽车结构件对于精密度、耐久度等品质要求较高，汽车类客户对于产品检测要求更为严格。因此，在产品生产过程中，对于发现的产品瑕疵，由发行人向客户支付相关的品质补偿款。2020 年度，发行人销售费用-其他费用较 2019 年度减少 321.84 万元，主要系该年度品质扣款减少所致。

（二）业务招待费各期主要支付对象、发生原因，发生金额及期间与发行人拓展新能源汽车、消费电子等下游行业客户的时间、拓展范围是否一致

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、销售费用构成及变化分析”之“（1）销售费用构成与变动情况”之“3）业务招待费”补充披露：

①业务招待费各期主要招待对象及发生原因

报告期内，发行人销售费用-业务招待费的支付对象情况如下：

单位：万元

项目	支付对象	2020 年度	2019 年度	2018 年度
餐饮费	餐厅、酒店等	236.43	226.31	63.20
住宿费	酒店、宾馆等	58.02	77.79	22.38
招待用品费	超市、商场、电商等	156.69	96.28	33.95
交通费	网约车、出租车等	8.13	14.12	23.00
合计		459.27	414.50	142.53

由上表可见，报告期内，发行人业务招待费主要为各类商务拜访、业务洽谈、

客户检厂验厂等活动发生的餐费、住宿费、烟酒等招待用品费及交通费等。发行人制定有《费用报销管理制度》等相关制度，业务招待费用根据实报实销原则进行报销。报告期内，业务招待费均由发行人相关岗位员工申请报销，不存在向客户、供应商或其他关联人员、单位或机构支付的情况。

②业务招待费与新客户拓展的匹配性

报告期内，发行人业务招待费主要包括新客户业务拓展和原客户维护等过程中产生的招待费用，各期业务招待费与当期新增客户数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
业务招待费（万元）	459.27	414.50	142.53
新增客户数量（个）	60	54	49
比值	7.65	7.68	2.91

由上表可见，报告期内，发行人业务招待费金额与各期新增客户数量变动趋势一致，业务招待费发生金额及期间与发行人拓展下游行业客户的时间相符。2019 年度和 2020 年度，业务招待费与当期新增客户数量比值较高，主要原因为：一方面，发行人对于汽车行业和消费电子行业开拓力度加大；另一方面，汽车行业和消费电子行业客户对于生产过程控制要求更为严格，前期开发的客户检厂验厂活动亦相对较多。

2019 年度和 2020 年度，发行人用于汽车行业客户和消费电子行业客户的业务招待费用合计分别为 258.31 万元和 315.75 万元，分别占当期业务招待费的 62.32%和 68.75%，发行人业务招待费金额与新能源汽车、消费电子等下游行业客户的拓展范围相符。

（三）发行人是否存在商业贿赂的情形

报告期内，发行人不存在商业贿赂的情形，主要原因如下：

（1）发行人销售费用中，业务招待费的金额及占比均较小

报告期内，发行人的销售费用主要为物流运输费和职工薪酬，业务招待费分别为 142.53 万元、414.50 万元和 459.27 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.15%、0.30%和 0.30%，业务招待费均为业务开展过程中产生的餐费、住宿费

等合理支出，金额及占比均较小。

（2）发行人主要客户均为长期合作的大型企业

发行人报告期内的主要客户包括 SolarEdge、捷普、伟创力、海康威视、Venture 等，均为各领域领先的大型集团公司。发行人与前述客户的合作年限均在 6 年以上，为多家主要客户的战略供应商、优先供应商或同类产品的主要供应商。同时，发行人主要客户均制定有严格的供应商准入相关制度、廉洁制度或反商业贿赂规定。报告期内，发行人与主要客户的业务合作均按照客户相关规定执行，未发生因销售过程的合法合规性问题而受到客户处罚的情形。

（3）发行人具有合理有效的内部控制制度

发行人制定有《费用报销管理制度》、《公司资金审批权限》、《资金预算管理制度》等费用付款报销管理的相关内控制度，对于重大业务招待事项实行事前审批，由相关员工填写《费用报销单》并执行审批程序；发行人在支付相关费用时，需要审核相关证明资料，确定相关费用的真实性；财务审批人员根据提交的材料对费用进行逐级审核，以确保销售费用支出的准确、合规。

（4）发行人不存在与商业贿赂相关的法律事项

报告期内，发行人及其子公司、实际控制人、董事和高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂而发生的重大诉讼、仲裁，行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。根据发行人所在地市场监督管理部门等出具的证明，发行人报告期内不存在因违反相关法律法规受到行政处罚的情形。

综上，报告期内，发行人不存在商业贿赂的情形。

四、结合发行人产品退换货情况、质量保证政策等说明未计提预计负债的原因，质量保证责任是否构成单项履约义务、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）发行人未计提预计负债的原因

1、发行人退换货情况

报告期内，发行人未发生客户退货的情形。在业务合作过程中，如出现产品

质量问题，客户均采取品质扣款或换货方式进行处理。报告期内，发行人换货金额占当期主营业务收入的比例分别为0.97%、0.81%和1.07%，占比较低，具体情况参见本回复问题18之“八、（一）发行人报告期各期的退换货情况，包括客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式”部分所述。

2、发行人主要产品质量保证政策

报告期内，发行人关于产品质量保证的典型合同条款主要内容如下：

“产品在设计、材料、工艺等满足需方规定的测试和质量标准，达到行业的质量和性能标准，符合所有适用的法律法规要求。”

“如产品出现质量问题，供方应当依据协议承担违约责任并赔偿需方损失外，还应承担：根据双方决定维修、替换或退还不合格产品已支付的款项，支付因产品质量问题产生的相关费用、支出、罚款或损失。”

“供方应当对产品交付之日起约定的期限内发生的任何产品缺陷负责。”

3、发行人未计提预计负债的原因

报告期内，发行人针对相关质量保证条款未计提预计负债，主要原因如下：

（1）未计提预计负债符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第13号——或有事项》第四条，“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”

报告期内，发行人换货金额及占比均较小，且上述换货情形的发生具有偶发性特征，发行人与客户约定的质量保证相关条款产生的现时义务金额无法可靠准确计量，因此质量保证责任不构成单项履约义务，未计提预计负债符合企业会计准则的规定。

（2）未计提预计负债符合行业惯例

发行人同行业可比公司中，文灿股份、锐新科技和瑞玛工业曾披露报告期部分期间的退换货金额，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文灿股份	未披露	未披露	未披露
锐新科技	未披露	197.29	250.12
瑞玛工业	未披露	未披露	72.26

注：上表中数据来源于各公司披露的招股说明书。

由上表可见，上述公司报告期内存在一定金额的退换货。根据发行人同行业可比公司披露的定期报告、招股说明书等公开资料，报告期各期末，同行业可比公司均未计提预计负债。发行人未计提预计负债的会计处理符合行业惯例。

（二）质量保证责任是否构成单项履约义务、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）第三十三条，“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

根据发行人产品质量保证的典型合同条款，发行人与客户签订的销售合同中约定的质保责任，是为了保证销售给客户的产品符合既定的质量标准所进行的约定，未向客户提供额外服务，客户亦不能够选择单独购买质量保证，发行人的质量保证为“保证性质保”，而非一项“服务性质保”。因此，质量保证责任不构成单项履约义务，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、结合报告期生产车间、办公楼、研发中心等结转固定资产时间、金额、用途等，进一步分析报告期内在建工程转固对发行人制造费用、管理费用、研发费用等变化的影响情况。

报告期内，发行人新增厂房及设备的转固时间、金额及用途及对各项费用的影响金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增厂房及设备原值	**9,291.03**	**16,746.16**	**23,049.94**
其中：生产厂房及设备	9,104.76	13,488.68	21,645.48
办公厂房及设备	62.67	2,957.69	1,316.94
研发厂房及设备	123.60	299.79	87.52
新增厂房及设备对应折旧	**330.72**	**506.99**	**918.55**
其中：生产厂房及设备	316.25	452.63	890.74
办公厂房及设备	2.86	28.51	19.99
研发厂房及设备	11.61	25.86	7.83

由上表可见，报告期内公司各期在建工程转固金额较大，其中主要为生产厂房及设备。

1、在建工程转固对制造费用变化的影响

在建工程转固对于制造费用的影响情况参见本回复问题 25 之“三（二）结合报告期内新增设备投入情况，量化分析单位产品制造成本变化的原因”。

2、在建工程转固对管理费用和销售费用变化的影响

报告期内，公司在建工程转固对于管理费用和销售费用的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用-折旧摊销费	2,293.24	2,146.01	2,330.72
销售费用-折旧摊销费	13.36	10.56	8.36
合计变动金额	**150.03**	**-182.51**	**1,264.17**
新增办公厂房及设备对应折旧	2.86	28.51	19.99

由上表可见，报告期各期，发行人管理费用和销售费用中折旧摊销费变动金额与当期办公厂房及设备转固部分对应折旧存在一定差异，主要原因如下：

（1）2018 年度和 2020 年度，发行人当期在建工程转固部分对于管理费用

和销售费用的变动影响较小，主要原因为主要在建工程为下半年转固，各期新增折旧摊销主要系前期转固资产所致：2018 年度和 2020 年度，发行人上期转固资产对应本期的折旧金额分别为 825.33 万元和 140.49 万元，是上述期间管理费用和销售费用中折旧摊销费增加的主要原因；

（2）2019 年度，发行人当期新增办公厂房及设备对应折旧金额为 28.51 万元，而管理费用和销售费用中折旧摊销费同比减少 182.51 万元，存在差异，主要原因为 2018 年度江苏铭利达 A 车间暂时闲置的设备折旧计入管理费用核算，2019 年度，部分设备开始用于产品生产，对应 311.13 万元的折旧费用计入生产成本核算，使得该年度管理费用中折旧摊销费有所减少。

3、在建工程转固对研发费用变化的影响

报告期内，公司在建工程转固对于研发费用的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用-折旧费	314.21	335.47	185.61
变动金额	-21.26	149.86	0.35
新增研发厂房及设备对应折旧	11.61	25.86	7.83

由上表可见，报告期各期，发行人研发费用中折旧费变动金额与当期研发厂房及设备转固部分对应折旧存在一定差异，主要原因如下：

（1）2019 年度，发行人当期在建工程转固部分对于研发费用的变动影响较小，主要原因为主要在建工程为 2018 年度下半年转固，2019 年度新增折旧摊销主要系前期转固资产所致：发行人 2018 年度转固资产对应 2019 年度的折旧金额为 80.67 万元，是 2019 年度研发费用中折旧费增加的主要原因；

（2）2018 年度，因江苏生产基地处于投产初期，发行人将部分研发设备转至江苏铭利达用于生产，提升其生产能力；2020 年度，因深圳铭利达业务定位转变为模具及精密结构件的销售，且该年度公司整体研发项目需求有所减少，故将部分研发设备转至广东铭利达用于生产。前述变化使得 2018 年度和 2020 年度研发费用中折旧费的变动小于当期新增研发厂房及设备对应的折旧金额。

六、结合研发项目、对应研发成果、形成销售情况等，进一步分析 2018 年后发行人研发费用及研发费用中材料费用大幅增加的原因。发行人对研发费用核算流程及内部控制情况，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形。

（一）报告期内，发行人进行的主要研发项目、对应研发成果、形成的销售情况

报告期内，公司主要从事各类模具及精密结构件的研发、生产及销售，精密结构件产品具有定制化特征，客户所处行业不同，发行人所应用的方案设计思路、材料处理技术、生产工艺、检测技术也存在较多差异，因此，发行人针对不同领域、不同工艺的研发项目数量较多。

根据研发项目的应用范围、成果多样性、技术专用性、预备性开发等特点情况，报告期内，公司已完成的主要研发项目可以按照其主要定位划分为技术预研类、技术优化类以及应用性研发类。

技术预研类、技术优化类研发项目应用范围一般较广，往往是针对一个或多个领域的某一项工艺进行预研或优化研发，公司精密结构件产品的生产过程运用工序较多，因此，较难具体量化技术预研类、技术优化类研发项目对销售的贡献情况。应用性研发项目是发行人根据某一客户或某一领域多个客户的需求进行的研发项目，与具体相关产品的市场导入情况有关。

1、技术预研类研发项目

技术预研类研发项目是指根据公司发展战略需求，对拟进入的下游市场行业配套结构件产品的相关技术、工艺、材料等进行前瞻性的技术研发，或针对下游行业特征，在已有的技术工艺上进行迭代性的研发项目。

序号	研发项目	技术形成情况	专利形成情况
1	大型电池包壳体智能化机加成套生产线的技术研发	通过对大型薄壁电池包产品的模具设计方法、压铸成型、产品时效处理、机加工一线流、搅拌摩擦焊、批量性快速夹具检测技术的研究，形成一种尺寸超过 1 米以上的电池包壳体的生产技术。	形成专利 3 项，包括：ZL201821882474.3 一种电池包壳龙门 CNC 智能生产线，ZL201821883283.9 一种电池包壳体压装装置，ZL201821895605.1 一种电池包壳体致密性检测装置
2	三维柔性焊接工艺及工装的研发	利用柔性焊接平台具有共用性，高效率、经济性、精确性和耐用性等特点，使多个产品同时共用焊接平台，从而降低了焊接工装的开发费用，进一步降低生产成本。	形成专利 1 项，包括：ZL202011084370.X 一种三维柔性焊接装置

注：上表中主要研发项目系报告期内公司研发支出累计达到 200 万元及以上的研发项

目，下同。

2、技术优化类研发项目

技术优化类研发项目，主要是公司针对目前的技术工艺进行系统化优化、升级，达到提高生产效率、提升产品品质及稳定性、降低制造成本等目标，包括对生产设备的升级改造、对模具及工装夹治具的优化改造、对检测系统进行优化升级等。

序号	研发项目	技术形成情况	专利形成情况
1	高强度铝合金热处理工艺技术及工装的研发	通过改造热处理的定型挂具、设置热处理工艺中的各参数、定制热处理设备形状，形成一种高强度铝合金的热处理工艺技术和工装设备。	形成专利 1 项，包括：201822227159.3 工装组件。
2	新能源汽车散热器压铸成型后处理技术的研究	通过对搅拌摩擦焊变形量的控制、浸渗补漏、冷却水道清洁度控制方法的研究，形成一种新能源汽车散热器的后处理加工和检测技术。	形成专利 2 项，包括：ZL201821874992.0 一种新能源汽车配件散热器用除披锋装置，ZL201821873980.6 一种汽车散热器配件加工用锯切装置；
3	高致密性压铸件自动化浸渗工艺的研究	通过对不同材料、不同孔隙的压铸件在浸渗过程中的充满率、取件、抽真空、孔隙填充自动化进行研究，形成一种压铸件的自动化浸渗工艺技术	形成专利 1 项，包括：ZL202022778846.5 一种高致密性压铸件浸渗装置。
4	高导热光伏新能源散热器结构技术研究	通过对不同导热率的材料、不同形状的散热片产品及其模具的设计方法、T5 热处理、高导热率检测的方法进行研究，形成一种可量产的高导热产品结构及其成型技术。	形成专利 1 项，包括：ZL201821874002.3 一种新能源汽配高导热散热器
5	铝合金压铸件产品取出机构的研究	通过对小角度拔模的铝合金产品模具设计方法、取出设备的研究，形成一种取出长度长、不伤及产品表面的取出工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL201821137072.0 一种压铸模产品取出机构
6	刀具寿命在线监测系统及断刀预警技术的应用研发	通过对在线加工刀具测量技术的研究，调整 CCD 系统以及报警系统，形成一种可以自动监测刀具尺寸和破损的预警应用工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL202022279333.6 一种刀具寿命在线监测装置
7	新能源汽车压铸件高效除批锋工艺及工装研发	通过对现在 CNC 设备的改造，研究弹性的加工主轴和刀具、多轴旋转联动、机器人自动上下料，形成一种高效的自动化去披锋、去分模线的设备和量产控制工艺技术。	形成专利 2 项，包括：ZL201821874992.0 一种新能源汽车配件散热器用除披锋装置，ZL201822191816.3 除批锋装置
8	连续模冲压工段自动取件及自动收集边角料自动化技术及设备的研发	通过增加读数功能的模具自动排屑装置、跳屑检测装置、CCD 系统，利用机械手、传感器驱动气缸清理冲压中产生的废料并自动取出成品，形成了模具内的自动检测收集工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL202011074806.7 一种连续模冲压工段的自动取件及边角料收集一体化装置。
9	精密模具智能组装控制成套技术的研究	通过对模具的检测、零部件的组合过程、公差分析的研究，形成一种智能管控模具组装的精度的工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL201910927322.3 一种组合模具
10	新能源汽车零件多向同步伺服攻牙技术的研发	通过对模具及工装、不同表面硬度的压铸件、伺服器、多轴攻牙机联动加工设备和不同规格丝攻刀具的研究，形成一种多向、多牙孔同时加工的攻牙工艺技术。	形成专利 2 项，包括：ZL201821873931.2 一种高精密零部件自动同步伺服多轴攻牙装置，ZL201822226591.0 分级攻牙机
11	高导热率压铸件压铸工艺技术研发	通过对铝合金原材料的元素配比、超低速度压铸成型工艺的研究，形成一种可提高压铸件导热率的成型工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL202022268714.4 一种高导热率压铸件内孔处理装置。
12	压铸件多角度自动化加工技术工艺的研发	通过对 PLC 自动化控制系统的研究，优化改造多轴机加头，形成一种可以自动多角度加工的工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL202022239185.5 一种压铸件多角度加工装置

序号	研发项目	技术形成情况	专利形成情况
13	深腔密集孔型材零件的钻攻一体加工技术及设备的研发	通过对现有 CNC 精雕机主轴的改造、结合改性的钻咀和丝攻，重新对 CNC 编程，形成一种密集孔快速的加工设备和工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL201821874004.2 一种新能源汽配高导热散热器型材钻攻一体加工机
14	焊接组装后复杂腔体类压铸件自动浸渗及除胶工艺的研发	通过对不同材料、不同孔隙的压铸件在浸渗过程中的取件、抽真空、孔隙填充自动化进行研究，对比浸渗完成后的残留胶去除方法，形成一种组件产品的自动化浸渗和除胶的工艺技术。	形成专利 1 项，包括：ZL201821882430.0 一种便于避免电池外壳焊接形变的焊接夹具
15	自动码模装置的研发	通过对大型模具码模装置的改进,在码模过程中由人工手动打码仔,改进为自动化码，形成自动码模装置、降低员工劳动强度的方法。	形成专利 1 项，包括：ZL202022238881.4 一种模具维修装置的模具固定结构
16	压铸件精密加工过程尺寸在线监测系统的研究	通过对 CNC 加工过程中刀具的损耗量和产品的加工余量用 CCD 进行监测，形成一种在线监测加工精度的应用技术。	形成专利 1 项，包括：ZL202022242412.X 一种用于压铸件加工的工件尺寸监测装置。
17	高效自动印刷设备研发	通过机械手、光学检测技术、传感器和流水线，实现自动印刷和自动检测,提高生产效率和产品品质的工艺技术。	研发中，尚未形成专利
18	一对多线束测试工装解决方案的研究——线束测试台	通过光学检测技术和设计的测试程序，实现自动检测电线有无错装、漏装，提高生产效率和产品品质。	尚未形成专利技术
19	模具防错设计的研发	通过模具结构设计，可以避免操作人员在模具装配过程中错配零配件，以防止产品出现结构性错误。	尚未形成专利技术
20	模内切去水口全自动化技术的研发	通过模具结构设计，实现模内自动切断水口的功能，提高生产效率和产品品质。	尚未形成专利技术
21	电线自动放料/取件/检测的设备的研发	通过应用光学检测技术，结合流水线与机械手，进行自动取件，实现自动化生产，提高生产效率和产品品质。	尚未形成专利技术
22	五金冲压模具自动雾化加油装置的技术研发	通过控制输油量和雾化时间，实现对材料表面进行除尘清洁的同时，达到节省用油量、涂油效果均匀的目的。	形成专利 1 项，包括：ZL202110217127.9 五金冲压模具自动雾化加油装置的技术研发
23	可调可控钢丝牙套安装深度的技术研发	通过调节卡环来保证安装深度的一致性，解决了由于焊接变形造成安装孔位深浅不一的问题，降低了因返工返修产生的人力物力成本。	形成专利 1 项，包括：ZL202120424843.X 可调可控钢丝牙套安装深度的技术研发
24	自动校型调整加工定位并精确加工尺寸的技术研发	方面可以使机床在加工过程中精准定位产品的基准点，保证工件不偏位；另一方面，该夹具的柔性特点可以解决工件在加工过程中的变形问题，保证产品的一致性。	形成专利 1 项，包括：ZL202120448027.2 自动校型调整加工定位并精确加工尺寸的技术研发
25	龙门机床通过夹具精准定位自动分中加工的技术研发	通过夹具取代使用电脑程序实现机件分中，提高加工精度，解决加工过程中的孔位偏移问题。	形成专利 1 项，包括：ZL202110250889.9 龙门机床通过夹具精准定位自动分中加工的技术研发
26	全自动产品检测设备的研发	通过 CCD 相机拍摄产成品图片，再利用检测程序与标准产品照片进行比对分析后，筛出不良品。该项目研发设备解决了人工漏检的问题，降低了产品的不良率。	尚未形成专利技术

3、应用性研发项目

应用性研发项目是发行人根据某一客户或某一领域多个客户的需求进行相关技术、工艺、材料等方面的研发，报告期内研发投入超过 200 万元的项目合计 17 项，报告期内形成的销售收入合计 33,055.94 万元。

序号	研发项目	形成专利情况	报告期内形成销售情况
1	新能源汽车铝合金精密结构件超高真空压	形成专利 1 项，包括：ZL202022270310.9 一种汽车薄壁零部件压铸成型模具；	该项目于 2018 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 1,251.81 万元。

序号	研发项目	形成专利情况	报告期内形成销售情况
	铸成型关键技术的研究		
2	新能源汽车电池包壳体致密性快速柔性检测技术研发	形成专利 1 项，包括 ZL201820168391.1 一种新能源汽车快速防呆检测装置	该项目于 2018 年 2 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 2,260.16 万元。
3	汽车轻量化铝合金压铸成型精密结构件无痕脱模结构技术的研究	形成专利 2 项，包括：ZL201821137310.8 一种压铸模产品无顶针痕脱模结构，ZL201820168382.2 一种电动汽车 ECU 箱体压铸喷涂脱模装置	该项目于 2018 年 4 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 10,245.14 万元。
4	大型高导热铝压铸件压铸成型技术的研究	形成专利 1 项，包括：ZL202022268715.9 一种铝合金压铸成型机的联动机械手装置	该项目于 2019 年 2 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 1,619.45 万元。
5	新能源汽车驱动电机模具技术研发	形成专利 1 项，包括：ZL201911199938.X 一种新能源汽车驱动电机模具浇排系统设计方法	该项目于 2019 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 524.76 万元。
6	新能源汽车车身结构件形变控制关键技术的研发	形成专利 1 项，包括：ZL202011077509.8 一种新能源汽车车身结构件热处理整形装置	该项目于 2018 年 5 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 96.73 万元。
7	深腔电机类压铸件高致密性成型技术及模具的研发	形成专利 1 项，包括：ZL202022256594.6 一种压铸件致密性成形模具	该项目于 2019 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 1,199.30 万元。
8	汽车关键零部件超高清洁度智能化清洗工艺及品质检测成套技术研发	形成专利 1 项，包括：ZL201821143941.0 一种具有清洁功能的夹具	该项目于 2019 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 712.72 万元。
9	摄像头机身壳体钻孔攻牙一体集成加工机器的研究	形成专利 1 项，包括：ZL201821873966.6 一种便于移动的安防零部件自动化三向钻孔攻牙机	该项目于 2018 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 12.41 万元。
10	光伏新能源壳体三板模结构压铸成型技术研究	形成专利 2 项，包括：ZL201821137922.7 一种三板压铸模开启限制机构，ZL201821137176.1 一种压铸模卡扣结构	该项目于 2018 年 3 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 7,893.04 万元。
11	汽车三电系统致密性检测和智能标识成套设备的开发	形成专利 1 项，包括：ZL202011085185.2 一种汽车三电系统致密性检测装置	该项目于 2019 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 1,373.42 万元。
12	汽车压铸件多腔体气密性联合检测工艺技术的研发	形成专利 1 项，包括：ZL201821141535.0 一种产品气密性检测夹具	该项目于 2019 年 3 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 3,264.68 万元。
13	电动汽车深腔搅拌摩擦焊的工艺技术研究	形成专利 1 项，包括：ZL202011084408.3 一种汽车电机深腔搅拌摩擦焊接装置	该项目于 2020 年 1 月开始研发，报告期内形成销售收入 249.19 万元
14	镁合金电子烟支架智能在线组装技术及检测成套技术的研发	形成专利 1 项，包括：ZL201910641416.4 镁合金电子烟支架智能在线组装技术及检测成套技术的研发	该项目于 2018 年 4 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 10,245.14 万元。
15	精密镁合金结构件自动化贴片及组装技术研发	形成专利 1 项，包括：ZL202022393121.0 一种镁合金结构件自动化贴泡棉装置	该项目于 2019 年 2 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 1,619.45 万元。
16	多工位自动移印及检测工艺技术研发	形成专利 1 项，包括：ZL202120447376.2 一种多工位旋转自动移印装置	该项目于 2019 年 1 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 524.76 万元。
17	多工位群组钻孔攻牙及自动吹屑一体式加工工艺技术研发	形成专利 1 项，包括：ZL202022280269.3 一种全自动钻孔攻牙机的攻牙机构	该项目于 2018 年 5 月开始进行研发，报告期内对应形成销售收入 96.73 万元。

（二）2018 年后发行人研发费用及研发费用中材料费用大幅增加的原因

1、报告期内，发行人研发项目数量逐年增加，汽车类研发项目增加明显

报告期内，发行人研发项目数量变化情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发项目数量（项）	**31**	**28**	**24**
其中：延续项目数量（项）	8	4	-
新增项目数量（项）	23	24	24
完成项目（项）	22	20	20
本期项目中汽车类项目数量（项）	**14**	**18**	**13**
研发费用（万元）	**5,825.53**	**6,695.34**	**6,207.11**

报告期内，发行人研发项目数量分别为 24 项、28 项以及 31 项，2018 年以来研发项目数量逐年增加，主要系一方面公司继续加强基础技术以及工艺优化的研发，另一方面，公司加强了在汽车类研发项目的投入。

随着新能源汽车行业发展以及国家陆续出台的相关产业政策支持，发行人对应做出战略布局，计划开拓新能源汽车领域相关精密结构件产品配套业务。公司于 2017 年下半年开始逐步投入对新能源汽车的精密结构件产品进行相关技术预研，对公司现有类似工艺技术进行工艺升级和技术改进。

公司 2017 年全面进入汽车领域后，需要对汽车类精密结构件铝合金材料配比研发、压铸一体成型、智能化机加等相关技术进行预研，对原有高强度热处理、自动浸渗及抗腐蚀、多向同步伺服攻牙等工艺技术在汽车类产品的应用进行优化，并逐步在新能源汽车电控总成箱体、新能源汽车驱动电机、新能源汽车电池托盘、新能源汽车车身结构件等具体项目上进行应用性的研发。报告期内，公司汽车类的研发项目数量分别为 13 项、18 项及 14 项，2018 年以后汽车类研发数量明显增加。

2、汽车类研发项目研发投入、材料投入相对较大

公司汽车类的研发项目研发投入、材料投入较其他类型项目投入金额相对较大，汽车类研发项目平均研发投入较其他类研发项目高 19.38%，平均材料投入较其他类研发项目高 22.63%，主要原因在于：

（1）公司在 2017 年以前精密结构件产品应用领域主要为光伏、安防领域，产品规格相对较小，产品在气密性、材料强度、散热率、可靠性测试要求等方面的要求与汽车领域有一定差异，部分类型的汽车类精密结构件产品规格更大、复

杂程度更高；

（2）对于汽车类精密结构件产品，公司需进行轻量化车身结构件技术、轻量化电池包结构件技术等基础工艺的研发及突破，在基础较为薄弱的前提下，公司对新技术、新工艺的研发项目数量相对较多，难度较大，研发部门需要对研发流程多次循环，造成重复打样次数增加，原材料与辅助材料消耗较多；

（3）公司在对汽车类精密结构件产品研发过程中，需要独立完成配套软模的前期设计、开发及生产，由于汽车模具规格更大，所需模具钢材及配套材料较其他项目更多；

（4）由于汽车领域对于精密结构件的产品质量要求较高，公司在部分项目的研发与试制过程中采用了如高镁高锰类特殊铝合金、代硅低铁类特殊铝合金等新型压铸材料，以满足不同汽车结构件对材料性能的要求，这类材料相对于其他普通压铸件材料的单价更高。

（三）发行人对研发费用核算流程及内部控制情况，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形

发行人制定了《研发费用管理制度》，对公司研发费用的核算与管理进行了规范。公司研发费用主要包括研发人员薪酬、研发材料、研发设备折旧和其他费用，具体情况如下：

1、研发人员薪酬

研发中心按项目统计研发人员名单并进行相应的工时统计，经研发中心领导审批后，将项目研发人员名单及工时统计表提交至财务中心；财务中心每月对研发中心提交的人员名单和工时统计进行审核后，将对应的研发人员薪酬计入相应的研发项目中。

2、研发材料

公司研发中心在研发过程中根据实际需求进行领料。需要领料时，研发人员需填写研发材料领料单，由研发中心领导审核后，仓管员根据经审核的研发材料领料单发料并登记出库单，月末财务中心根据本月各研发项目的用料情况相应进行财务处理，计入研发材料费用。

3、研发设备折旧

公司研发中心统计各研发项目对相应固定资产的使用情况，财务中心则根据使用情况编制研发设备折旧费用分摊表，并交由研发中心与财务中心领导审批。分摊表经审批后，财务中心依据分摊表分别归集各研发项目设备折旧费用。

4、其他费用

公司研发费用中其他费用主要包括咨询服务费、办公费、检测费等。经办人需填写报销单，并列明报销部门、研发项目名称，经审批后，连同发票、合同等原始凭证提交财务中心报销。财务中心根据实际发生的与研发直接相关的费用金额，按研发项目分别进行归集核算。

综上，公司研发费用按照项目进行归集，其中研发人员薪酬有相应项目研发人员名单及工时统计表、材料有研发材料领料单、设备折旧有研发设备折旧费用分摊表，其他各类费用主要包括咨询服务费、办公费、检测费等，财务人员根据发票及相应合同等原始凭证将相关支出归集到对应研发项目中。研发费用归集准确，报告期内不存在研发费用与营业成本混淆的情形。

七、结合报告期内借款及融资租赁金额、利率水平等分析并说明利息支出逐渐增加的原因；结合发行人应对汇率变化风险措施，说明报告期内是否存在套期保值业务、是否订立远期外汇买卖合约等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；报告期内是否存在利息支出资本化情形，如有，请说明利息支出资本化计算过程及依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）结合报告期内借款及融资租赁金额、利率水平等分析并说明利息支出逐渐增加的原因

报告期内，发行人利息支出呈下降趋势：2019 年度和 2020 年度，发行人利息支出金额较 2018 年度减少 119.51 万元和 836.14 万元，同比下降 4.14%和 30.23%，2020 年度利息支出降幅较大主要系该年度未确认融资租赁费用减少及政府贴息金额上升较多所致。报告期内，发行人利息支出的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
银行借款利息	1,706.68	1,793.91	1,609.29
未确认融资租赁费用	767.49	982.95	1,243.65
票据贴息	2.77	111.39	93.59
政府贴息	-547.24	-122.40	-61.17
合计	**1,929.71**	**2,765.85**	**2,885.36**

由上表可见，银行借款利息与未确认融资租赁费用为发行人报告期内利息支出的主要组成部分，前述项目报告期内的变动原因分析如下：

1、银行借款利息

报告期内，发行人银行借款利息支出分别为 1,609.29 万元、1,793.91 万元和 1,706.68 万元，整体保持稳定。报告期内，发行人各类银行借款的平均余额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
短期借款	10,779.35	13,399.51	11,342.44
长期借款	24,388.65	17,440.09	13,033.61
合计	**35,168.00**	**30,839.60**	**24,376.06**
银行借款利息	1,706.68	1,793.91	1,609.29
平均借款利率	4.85%	5.82%	6.60%

注：上表中短期借款、长期借款（含一年内到期的长期借款）金额为报告期各期月末平均余额。

由上表可见，发行人各类银行借款规模整体保持上升趋势，主要原因为发行人所处的精密结构件制造行业属于资本密集型行业，技术开发与产品生产均需要大量的资金投入。报告期内，发行人具有较高的业务规模增速，使得日常运营对营运资金需求以及设备投入需求较高；同时，发行人新建江苏与四川生产基地，使得资本性投入进一步加大。上述原因使得发行人报告期内平均银行借款规模逐年上升。

报告期内，随着发行人经营规模的增长，借款融资成本整体呈下降趋势，使得银行借款利息金额整体保持稳定。

2、未确认融资租赁费用

报告期内，发行人未确认融资租赁费用分别为 1,243.65 万元、982.95 万元和 767.49 万元，呈逐年下降趋势。

报告期内，发行人各类长期应付款的平均余额情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
分期付款购买资产	平均余额	15,699.12	18,736.75	20,254.00
	未确认融资租赁费用	745.71	890.00	962.07
	平均利率	4.75%	4.75%	4.75%
设备融资租赁	平均余额	668.12	1,643.48	3,554.23
	未确认融资租赁费用	21.16	92.05	280.01
	平均利率	3.17%	5.60%	7.88%
按揭购买运输设备	平均余额	10.37	30.20	52.82
	未确认融资租赁费用	0.62	0.90	1.58
	平均利率	6.00%	2.99%	2.99%
合计	**平均余额**	**16,377.61**	**20,410.43**	**23,861.05**
	未确认融资租赁费用	**767.49**	**982.95**	**1,243.65**
	平均利率	**4.69%**	**4.82%**	**5.21%**

由上表可见，报告期内，随着发行人分期向海安高新区技术产业开发区管委会支付购买江苏生产基地的土地及厂房款项，以及设备融资租赁规模的减少，发行人长期应付款的平均余额呈逐年下降趋势。

（二）结合发行人应对汇率变化风险措施，说明报告期内是否存在套期保值业务、是否订立远期外汇买卖合约等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，发行人不存在套期保值业务、未订立远期外汇买卖合约等。发行人应对汇率变化风险的主要措施包括：

1、在产品定价时考虑汇率波动因素

为减少汇率波动对公司带来的不利影响，发行人在对以外币结算的新产品定

价时，会综合考虑原材料价格、设备折旧、人工成本、汇率、订单数量等因素核算产品成本，并在上述基础上结合市场竞争环境确定合理的利润水平。

2、与客户约定价格调整机制

发行人与 SolarEdge、捷普等境外主要客户约定了调价机制，如结算汇率出现大幅波动，发行人能够与客户对于价格进行重新协商，及时应对汇率变化。

（三）报告期内是否存在利息支出资本化情形，如有，请说明利息支出资本化计算过程及依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，发行人不存在利息支出资本化的情形。

八、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人财务中心负责人及相关业务人员，了解发行人与期间费用相关的关键内部控制设计，对有效性进行评估并测试其运行有效性；

2、访谈发行人总经理、财务中心负责人，了解发行人报告期内的薪酬政策及其变化情况；了解、评价发行人与工资薪金相关的内部控制制度，并对其是否有效运行进行测试；检查发行人薪酬计算过程以及薪酬发放原始记录、分析期间费用中薪酬费用变化的原因及合理性；查询同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露资料，并与发行人进行比较分析；查阅发行人及下属公司所在地的政府网站，获取当地平均工资数据，并进行比较分析；查阅发行人报告期内的员工花名册、公司组织架构图、员工考勤表、公司社保缴费人员名单等，进行对比检查；

3、获取发行人报告期内销售运输单列表，分析比较不同类型客户、产品之间运输方式、运输费用差异合理性；根据发行人的销售费用及主要产品销售数量，复核计算发行人主要产品的单位运输价格，对比分析是否存在异常波动及波动原因；

4、核查发行人报告期内的财务序时账、销售费用明细表，分析销售费用的构成及各项目波动的合理性；执行细节测试，检查重要合同、抽样检查发票、结

算单、银行流水等，确认期间费用的准确性、完整性、合规性等；执行截止性测试，抽查资产负债表日前后费用明细账及其凭证，以确认费用已计入恰当的会计期间；

5、访谈发行人市场营销中心负责人、主要客户及供应商相关人员，了解发行人在开展业务过程中是否存在商业贿赂行为，是否存在供应商代垫费用或其他体外费用承担的情形；

6、取得并核查发行人及下属子公司所在地市场监督管理部门出具的合规证明及发行人董监高无犯罪记录证明；

7、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国网、全国法院失信被执行人名单信息查询系统等信息查询网站及其他网站查询有关发行人商业贿赂的新闻报道；

8、访谈发行人市场营销中心、采购中心、财务中心负责人及相关业务人员，了解发行人费用报销流程、报销款支付方式等，核查发行人及实际控制人、董监高报告期内银行流水，核查是否存在体外报销费用的情况；

9、核查报告期内发行人及其董监高、关键岗位财务人员的银行流水，核查发行人与供应商、客户是否发生资金往来、核查相关人员是否存在与体外资金循环相关的异常资金往来；

10、走访或视频访谈发行人主要客户，查阅发行人收发存明细表，了解发行人报告期内退换货情况以及各期补货的数量、金额，分析换货的具体原因；查阅发行人与客户约定的退换货与质量索赔条款，复核企业关于退换货会计处理的准确性；复核计算报告期内发行人退换货、质量索赔等事项的发生金额；

11、核查发行人固定资产明细表，复核计算累计折旧金额，了解发行人的折旧政策和方法，复核计算本期折旧费用的计提金额，将本期计提折旧额与相关科目进行勾稽核对，并进行分析性复核；

12、核对发行人在建工程明细表，检查在建工程相关采购合同、发票核对资产入账金额是否准确，核对资产验收报告检查转入固定资产时点是否正确，检查新增固定资产折旧计提时点是否正确，累计折旧计算是否准确；

13、核查报告期内研发项目的相关内部文件，查阅发行人研发项目台账，取得发行人专利与研发项目的对应表及发行人关于研发成果应用情况的说明，核查发行人相关产品的销售明细；

14、核查发行人研发费用相关内控管理制度，查阅发行人报告期内主要研发项目材料领用记录、研发人员名单、研发成果明细等相关资料；访谈发行人财务中心、研发中心负责人，了解发行人的研发项目的实施进度、研发内容、研发人员、研发成果及后续研发计划等；

15、查阅发行人报告期内贷款合同、融资租赁合同、银行回单等，核查发行人利息计算表，测算报告期内利息支出金额，复核利息费用核算的完整性与准确性，分析利息支出变动原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人薪酬变化与销售规模、人员数量及工资水平变动整体匹配；管理人员、销售人员及研发人员平均薪酬及占比与同行业相比不存在明显差异，具有合理原因；发行人的人均薪酬高于当地市场薪酬水平，与发行人业务发展情况相符；职工薪酬、员工数量与发行人的业务规模变化相匹配，符合发行人的实际经营情况；

2、报告期内，发行人的销售模式、运输费用承担方式均未发生重大变化；报告期内发行人运输费用的波动主要系发行人产品结构、发货地点等因素变动所致，具有合理性；

3、发行人制定了费用报销管理相关制度，内部控制制度的设计及运行有效。发行人销售费用的确认依据、核算方法符合企业会计准则的规定；

4、报告期内，发行人业务招待费对应的支付对象、发生原因与发行人实际业务情况相符，发生金额及期间与发行人业务拓展时间、拓展范围一致，发行人不存在商业贿赂的情形；

5、发行人与客户在协议中约定的质量保证责任不构成单项履约义务，产品退换货情况的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

6、发行人报告期内在建工程转固的金额与发行人制造费用、管理费用、研发费用中折旧摊销费用的变动趋势一致，相关费用科目归集准确，具有其合理性；

7、发行人研发费用按照项目进行归集，2018 年后发行人研发费用及研发费用中材料费用大幅增加的主要原因为研发项目数量逐年上涨，其中汽车类研发项目的数量上涨明显，且汽车类研发项目研发投入、材料投入相对较大，具有合理性；发行人研发费用归集准确，报告期内不存在研发费用与营业成本混淆的情形；

8、发行人平均银行借款规模逐年上升，且因分期付款购买资产和融资租赁等事项使得利息支出金额有所增加，发行人利息支出与银行借款、分期购买资产、售后回租融资租赁等融资规模匹配；

9、报告期内，发行人不存在套期保值业务、未订立远期外汇买卖合约等，发行人不存在利息资本化利息的情形。

经核查，发行人律师认为：

1、根据《审计报告》并经核查，发行人销售费用主要用于职工薪酬、业务招待费、交通差旅费、品质扣款、报关费用等，不存在异常的大额支出等情形。发行人业务招待费主要用于商务拜访、业务洽谈、客户检厂验厂等活动发生的餐费、住宿费、交通费等，属于发行人正常业务费用支出。报告期各期，公司销售费用中业务招待费分别为 142.53 万元、414.50 万元和 459.27 万元，占营业收入的比例为 0.15%、0.30%和 0.30%，金额较小、占比较低。

2、经核查，发行人的销售合同或订单中不存在账外暗中给予回扣等商业贿赂的约定；且发行人的部分客户与发行人签署了有关商业贿赂的协议，该等协议明确禁止发行人进行相关商业贿赂事项；若业务往来过程中发现发行人存在商业贿赂行为，客户将立即终止合作。经走访发行人报告期内的主要客户，发行人在与其的业务往来中不存在商业贿赂的情形。

3、经核查，发行人已制定了《备用金管理制度》《核准权限管理制度》《印章管理制度》《费用管理制度》《资金预算管理制度》《销售及收款管理制度》《关于规范费用报销单据的通知》《关于规范现金开支的通知》《法务审计部工作制度》《投诉检举制度》《反腐条例》《奖惩管理规定》等一系列内部控制制度，该等制度强化了发行人财务内控制度和营销费用支出审核制度，能够有效监管销售费用

的支出及如实入账。

4、经核查，发行人销售人员均已签署了有关廉洁承诺，明确禁止有关销售人员在业务过程中实施有关商业贿赂事项。如销售人员违反上述承诺，发行人有权根据行为性质及情节，对其予以处罚。如销售人员上述行为给公司造成损失的，其自愿承担所有损失。

5、经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、国家市场监督管理总局、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民检察院案件信息公开网等网站，报告期内，发行人不存在商业贿赂行为，发行人不存在因商业贿赂而被追究刑事责任的情形。

6、经查阅有关市场监督管理部门出具的合规证明文件，报告期内，发行人不存在违反市场监督管理有关规定而被予以处罚的情况。根据发行人的书面确认，发行人不存在商业贿赂情况。

基于上述，发行人律师认为，报告期内，发行人不存在商业贿赂的情况。

28.关于应收账款和应收票据

申报文件显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 22,499.06 万元、29,575.81 万元、39,689.28 万元和 29,439.88 万元，占流动资产比例分别为 54.68%、51.69%、56.44%和 44.02%。2020 年 1-6 月应收账款账面价值减少系公司重点加强应收账款管理、应收账款回收情况良好所致。

（2）发行人披露了新金融工具准则执行前按账龄计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例，未披露新金融工具准则执行后应收账款、应收票据和其他应收款预期信用损失率情况。根据审核要点，发行人报告期内存在第三方回款的情形。

（3）发行人对前五大客户信用期为 30 天-90 天，报告期内无重大变动。

请发行人：

（1）结合各季度收入及季度末应收账款情况、报告期内回款政策及变化情况等，进一步分析并披露 2020 年 1-6 月应收账款账面价值减少原因。

（2）披露预期信用损失率计算方法、计算过程及结果，结合应收账款实际回款情况、应收账款坏账准备计提比例和预期信用损失率与同行业可比公司差异情况等披露报告期各期末发行人应收账款坏账准备计提充分性。

（3）披露除 2017 年存在通过铭利达国际有限公司的银行账户收取客户 Flextronics Telecom Systems Ltd.部分货款的情形外，是否存在其他第三方回款情况，如是，请列表披露并逐一分析第三方回款原因及合理性、是否符合行业惯例及商业逻辑。

（4）说明发行人对主要客户应收账款信用期变化情况，报告期内是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

（5）说明是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有，请列明详细情况，应收账款转为应收票据的，其账龄是否按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就第三方回款事项按照《深圳证券

交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求发表明确意见。

【回复】

一、结合各季度收入及季度末应收账款情况、报告期内回款政策及变化情况等，进一步分析并披露 2020 年 1-6 月应收账款账面价值减少原因。

2020 年 6 月末，发行人应收账款账面价值为 29,439.88 万元，较 2019 年末减少 10,249.40 万元，降幅较大，主要原因如下：

（一）发行人销售收入存在一定的季节性特征

报告期内，因销售规模快速增长及客户需求存在一定季节性波动，发行人的销售收入存在一定的季节性特征，即各年度下半年营业收入高于上半年，具体情况参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“6、营业收入的季节性分析”。因前述季节性特征，报告期内，发行人各年度 6 月末应收账款规模整体低于 12 月末，具体情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款账面价值	6 月末	29,439.88	32,918.83	17,735.05
	12 月末	36,688.91	39,689.28	29,575.81
营业收入	1-6 月	66,418.57	56,249.57	32,757.75
	1-12 月	151,649.35	136,093.30	94,212.20

由上表可见，报告期内各年度，发行人下半年营业收入均高于上半年，该季节性特征使得各年末的应收账款账面价值均高于同年度 6 月末。因此，发行人 2020 年 6 月末应收账款账面价值较 2019 年末有所减少，与发行人各季度收入分布的特点相符。2020 年末，发行人应收账款账面价值为 36,688.91 万元，较 6 月末增加 7,249.03 万元。

（二）发行人应收账款催收力度加强

报告期内，发行人不断强化应收账款的管理工作。2020 年初，新冠肺炎疫情的爆发对于各行业的生产经营均产生了不同程度的影响，使得发行人对于应收

账款回款情况的重视程度进一步加强，通过任命专人负责应收账款回收、保持与客户持续沟通、增加回款进度梳理频次等方式，发行人2020年1-6月部分客户回款周期有所缩短，使得2020年6月末应收账款账面价值进一步减少。

综上，发行人2020年6月末应收账款账面价值减少符合发行人生产经营特点，变动原因具有合理性。

二、披露预期信用损失率计算方法、计算过程及结果，结合应收账款实际回款情况、应收账款坏账准备计提比例和预期信用损失率与同行业可比公司差异情况等披露报告期各期末发行人应收账款坏账准备计提充分性。

（一）预期信用损失率计算方法、计算过程及结果

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策及会计估计”之“（八）金融工具”之“5、金融资产减值”之“（1）预期信用损失的计量”补充披露：

1）预期信用损失率的计算方法

自2019年1月1日起，发行人根据《企业会计准则2号——金融工具确认和计量》的相关规定，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。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；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。

公司参考历史信用损失情况，根据历史账龄迁徙率和最高账龄的预期损失率计算各账龄段的预期损失率，并根据前瞻性信息对预期损失率进行调整，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，基于谨慎性原则，公司仍按原计提比例估计预期信用损失率。

2）预期信用损失率的计算过程及结果

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通

过账龄迁徙率计算预期信用损失率。具体的计算过程及计算结果如下：

第一步：确定历史数据集合

单位：万元

账龄	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1年以内	38,415.14	41,609.63	30,543.34	23,544.98
1-2年	128.98	135.08	516.55	35.08
2-3年	112.07	-	11.03	48.80
3-4年	-	-	48.75	9.86
4-5年	-	18.20	9.86	-
5年以上	18.20	-	-	-
合计	38,674.39	41,762.91	31,129.53	23,638.71

第二步：计算平均迁徙率

账龄迁徙率	2017至2018迁徙率	2018至2019迁徙率	2019至2020迁徙率	平均迁徙率	代码
1年以内	2.19%	0.44%	0.31%	0.98%	A
1-2年	31.44%	0.00%	82.96%	38.13%	B
2-3年	99.90%	0.00%	0.00%	33.30%	C
3-4年	100.00%	37.33%	0.00%	45.78%	D
4-5年	0.00%	0.00%	100.00%	33.33%	E
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	F

注：出于谨慎性考虑，F=100%。

第三步：计算历史损失率

账龄	计算公式	历史损失率
1年以内	A*B*C*D*E*F	0.02%
1-2年	B*C*D*E*F	1.94%
2-3年	C*D*E*F	5.08%
3-4年	D*E*F	15.26%
4-5年	E*F	33.33%
5年以上	F	100.00%

第四步：调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。出于谨慎性的考虑，公司将部分历史损失率进行了上调。调整后的损失率及其余原准则下坏账计提比例差异情况如下：

账龄	历史损失率	调整后的历史损失率	原准则坏账计提比例	差异
1 年以内	0.02%	5.00%	5.00%	-
1-2 年	1.94%	10.00%	10.00%	-
2-3 年	5.08%	30.00%	30.00%	-
3-4 年	15.26%	50.00%	50.00%	-
4-5 年	33.33%	80.00%	80.00%	-
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	-

由上表可见，运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，考虑到公司主要客户及其信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。

（二）结合应收账款实际回款情况、应收账款坏账准备计提比例和预期信用损失率与同行业可比公司差异情况等披露报告期各期末发行人应收账款坏账准备计提充分性

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“2、流动资产结构及变动分析”之“（4）应收账款”之“7）发行人应收账款坏账准备计提充分性”之补充披露：

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提充分，主要体现在以下方面：

①各期末应收账款回款情况良好

报告期内，发行人各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面余额	39,682.54	43,074.41	31,432.89
期后回款金额	35,954.08	41,807.02	31,302.62
占比	90.60%	97.06%	99.59%

注：上表中期后回款为截至 2021 年 4 月 30 日回款金额。

由上表可见，发行人各期末应收账款期后回款比例均在 90%以上，回款情况良好。报告期各期末，发行人应收账款坏账准备综合计提比例分别为 5.91%、7.86%和 7.54%，应收账款坏账准备计提充分。

②应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异

报告期各期末，发行人同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
文灿股份	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%
锐新科技	6.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
瑞玛工业	5.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
宜安科技	0%-5%	20.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
天龙股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

报告期各期末，发行人同行业可比公司应收账款坏账准备综合计提比例如下：

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
文灿股份	3.47%	8.01%	6.76%
锐新科技	7.63%	7.21%	6.20%
瑞玛工业	5.34%	5.02%	5.14%
宜安科技	8.56%	8.26%	6.99%
天龙股份	5.07%	5.02%	5.00%
平均值	6.01%	6.70%	6.02%
发行人	7.54%	7.86%	5.91%

由上表可见，报告期各期末，发行人应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，发行人应收账款坏账准备计提充分。

三、披露除 2017 年存在通过铭利达国际有限公司的银行账户收取客户 Flextronics Telecom Systems Ltd.部分货款的情形外，是否存在其他第三方回款情况，如是，请列表披露并逐一分析第三方回款原因及合理性、是否符合行业惯例及商业逻辑。

报告期内，发行人除 2017 年度存在通过铭利达国际有限公司的银行账户收取客户 Flextronics Telecom Systems Ltd.部分货款的情形外，其他第三方回款均系客户基于整体资金安排由其关联公司代为对外支付货款或通过签署三方协议委托第三方进行付款，符合行业惯例和商业合理性。第三方回款具体情况参见本回复问题 14 之“一、请发行人披露报告期内是否存在第三方回款、转贷、现金交易等事项，如是，进一步披露解决情况。”

相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“11、部分销售回款由第三方代客户支付的情形”补充披露。

四、说明发行人对主要客户应收账款信用期变化情况，报告期内是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

报告期内，发行人对前五大客户的信用政策及变化情况如下：

序号	客户名称	信用期	信用政策变动情况
1	捷普	60 天	无重大变动
2	海康威视	60 天	无重大变动
3	伟创力	60 天-90 天	无重大变动
4	SolarEdge	30 天	无重大变动
5	Venture	75 天	无重大变动

注：报告期内，发行人对伟创力的信用政策根据发行人与终端客户的约定确定，其中伟创力香港公司和伟创力珠海公司的信用期为 90 天，伟创力其他公司的信用期为 60 天。发行人报告期内对伟创力的销售政策保持一致，未发生重大变化。

报告期内，发行人对主要客户的信用政策未发生重大变动。发行人主要客户均为各行业知名的大型集团公司，如未发生特殊情况，一般不会与调整与供应商的结算模式，发行人不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

五、说明是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有，请列明详细情况，应收账款转为应收票据的，其账龄是否按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备。

（一）应收账款与应收票据之间转换情形

报告期内，发行人存在应收账款转换为应收票据的情形，不存在应收票据转换为应收账款的情形。发行人在确认收入时对应收账款进行初始确认，在收到客户用于支付货款的票据时，将账面应收账款转为应收票据。

报告期内，发行人应收账款转为应收票据的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款转为应收票据金额	22,539.19	24,116.96	22,198.60
营业收入	151,649.35	136,093.30	94,212.20
占比	**14.86%**	**17.72%**	**23.56%**

注：以上数据包括在应收款项融资披露的应收票据。

报告期内，发行人收到应收票据金额的前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	公司名称	票据金额	占应收票据金额比例
2020 年度	1	海康威视	14,353.85	63.68%
	2	比亚迪	2,710.54	12.03%
	3	福建飞毛腿动力科技有限公司	1,176.95	5.22%
	4	北汽新能源	1,172.94	5.20%
	5	阳光电源	898.05	3.98%
	合计		**20,312.33**	**90.12%**
2019 年度	1	海康威视	9,485.67	39.33%

	2	比亚迪	7,774.86	32.24%
	3	欣锐科技	1,364.73	5.66%
	4	北汽新能源	1,172.94	4.86%
	5	阳光电源	721.50	2.99%
	合计		**20,519.70**	**85.08%**
2018 年度	1	海康威视	15,014.74	67.64%
	2	比亚迪	2,348.76	10.58%
	3	深圳光峰科技股份有限公司	1,306.17	5.88%
	4	欣锐科技	1,094.44	4.93%
	5	江苏吉泰科电气股份有限公司	636.78	2.87%
	合计		**20,400.89**	**91.90%**

由上表可见，报告期内，发行人采取票据结算方式的交易对方主要为经营情况良好的大型客户，除与比亚迪部分采取商业承兑汇票结算外，其他应收票据均为银行承兑汇票，发行人应收票据信用风险较低，不存在到期未兑付的情形。

（二）应收账款转为应收票据的，其账龄是否按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备

对于应收账款转为应收票据的情况，发行人对于应收票据的坏账准备计提情况如下：

（1）对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为银行承兑汇票结算，且期末银行承兑汇票尚未到期兑付的，发行人认为银行承兑汇票因银行违约而产生损失的可能性较低，且报告期内发行人未出现因到期无法收回而转为应收账款的情形。因此，发行人未对应收银行承兑汇票计提坏账准备。

（2）对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算，期末该商业承兑汇票尚未到期兑付的，发行人按照账龄连续计算的原则，对应收商业承兑汇票计提坏账准备。

六、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人市场营销中心负责人及相关业务人员，核查发行人与主要客户销售合同、销售订单、通信邮件等资料中关于信用政策的约定条款，了解报告期内发行人对主要客户的信用政策、信用期及变动情况；

2、核查发行人应收账款明细表及期后回款明细，复核计算发行人各季度末应收账款余额与当季度营业收入的匹配情况，分析应收账款余额波动的合理性；

3、分析、评价应收账款坏账准备/预期信用损失会计政策和估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断、组合对应的坏账准备计提比例/预期信用损失率等，对比分析同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策；

4、核查报告期各期期末应收账款期后回款情况，分析坏账准备计提比例或预期信用损失率的合理性，结合发行人应收账款对象、同行业可比公司综合计提比例，分析应收账款坏账准备计提的充分性；

5、核查发行人编制的应收账款账龄分析表/预期信用损失分析表，复核计算应收账款坏账准备的准确性；

6、访谈发行人市场营销中心负责人及相关业务人员，了解、评价及测试发行人与应收票据相关的关键内部控制的设计、执行的有效性；

7、对报告期末的应收票据实施监盘程序，并与票据备查簿进行核对；

8、核查各期末应收票据的期后兑付情况，核查是否存在到期无法兑付的应收票据；

9、核查应收票据明细表，复核应收票据的账龄并核实账龄是否按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备；

10、访谈发行人市场营销中心负责人及相关业务人员，了解公司销售与收款的设计及执行情况，了解客户通过第三方回款的实际情况及合理性；

11、核查报告期内发行人银行收款账户流水，检查第三方回款记录的准确性和完整性；

12、抽样选取大额第三方回款样本，追查至相关业务合同、物流记录及资金流水凭证，核实第三方回款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间

的关系；

13、抽样选取第三方付款客户与发行人业务人员日常邮件、通讯记录等，关注和核查相关订单、付款及第三方代付款协议等信息，确定交易和付款的真实性，核查公司报告期内是否存在因第三方回款导致纠纷情况；

14、比对核查报告期内第三方回款的付款方名单与公司关联方清单，核实第三方回款的付款方是否涉及公司及实际控制人、董监高或其他关联方。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 2020 年 6 月末应收账款账面价值减少与发行人各季度收入分布的特点相符，同时因发行人加强应收账款催收力度而进一步减少，符合发行人生产经营特点，变动具有合理性；

2、发行人采用预期信用损失模型的计算方法、计算过程及计算结果合理；应收账款期后回款情况良好，发行人报告期内应收账款减值准备计提比例和预期损失率与同行业可比公司不存在重大差异，报告期内相应减值准备计提充分；

3、报告期内，发行人第三方回款主要为客户出于资金安排委托关联方支付货款，对于非关联方代付货款已签署三方协议，报告期第三方回款占营业收入比例较小，第三方回款符合行业惯例，具备商业合理性；

4、报告期内，发行人对主要客户的应收账款信用期政策无重大变化，报告期内不存在放松信用政策刺激销售行为；

5、报告期内，发行人存在应收账款转换为应收票据的行为，应收账款转为商业承兑汇票结算且期末尚未到期兑付的，发行人按照账龄连续计算的原则，对应收商业承兑汇票计提坏账准备。

29.存货

申报文件显示：

（1）发行人存货中库存商品占比较高，发出商品余额及占比逐年增加。公司库龄在 1 年以上的库存商品占库存商品余额的比例分别为 7.07%、7.75%、11.07%和 12.84%，主要为针对客户的产品备货。

（2）发行人主要产品采购生产销售周期约为半个月至一个月。2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司库存商品备货月数分别为 0.97 个月、0.86 个月和 1.26 个月。2019 年末，因 2020 年春节假期时间较早且主要客户交付需求增长较多，使得备货数量相对较高。

（3）报告期各期，发行人对库存商品存货跌价准备计提金额为 534.26 万元、1,049.81 万元、575.91 万元和 697.81 万元，2018 年计提金额较大。

（4）2020 年 6 月末发出商品余额期后确认比例相对较低，未结转发出商品主要为新增汽车行业客户相关产品，该类产品从试模到验收合格时间周期较长，导致期后尚未确认。

请发行人：

（1）结合期末在手订单及类型，分析报告期各期末发行人各类存货余额增长原因，与下游客户需求是否匹配。

（2）详细说明 2019 年末主要客户交付需求及变化情况，分析 2019 年末库存商品备货月数增加原因；库龄 1 年以上库存商品应用类型，2019 年后占比增长较快的原因，相关存货是否具有客户需求或订单支持，存货跌价准备计提情况及计提是否充分。

（3）说明 2018 年存货跌价准备计提金额大幅上升的原因，相关产品期后销售或处置情况，期后存货跌价准备转回或转销情形，报告期内存货跌价准备计提时点是否准确。

（4）披露寄售模式下库存商品、发出商品情况，寄售仓及其存货管理方法、报告期内盘点情况，报告期内是否出现过由于客户或第三方仓库保管不当或者其他原因造成发出商品毁损、灭失，并对公司带来损失的情况。

（5）披露报告期各期发出商品应用领域及期后确认时间周期，汽车行业客户试模到验收合格流程、时间，相关试模产品的收入确认时点，是否存在试模不合格导致的退换货、取消订单、存货减值等情形，如有，请进一步分析对发行人财务数据影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明存货盘点情况，对寄售仓存货的盘点过程，具体执行的核查程序、核查手段、核查范围，是否执行替代性程序等。

【回复】

一、结合期末在手订单及类型，分析报告期各期末发行人各类存货余额增长原因，与下游客户需求是否匹配。

（一）发行人存货余额增长原因

报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 16,871.87 万元、19,761.31 万元和 19,641.49 万元，整体呈上升趋势，主要原因为随着发行人生产经营规模的持续扩大，业务规模、销售订单规模保持增长。发行人根据客户的采购需求、在手订单情况及历史销售数据形成需求预测和排产计划，依据客户需求预测、生产备货周期及安全库存等因素进行精细化排产并有效控制存货规模。

报告期各期末，发行人存货账面余额与各类型产品在手订单金额情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
光伏产品在手订单	14,864.58	14,609.61	12,576.50
安防产品在手订单	10,259.99	6,282.14	9,869.21
汽车产品在手订单	6,781.86	7,022.36	6,983.41
消费电子产品在手订单	1,428.79	2,542.31	3,184.28
其他产品在手订单	379.27	695.53	1,002.51
在手订单金额合计	**33,714.49**	**31,151.95**	**33,615.91**
存货账面余额	**19,641.49**	**19,761.31**	**16,871.87**
在手订单覆盖率	**1.72**	**1.58**	**1.99**

由上表可见，报告期各期末，发行人在手订单金额为存货账面余额的 1.5 至 2 倍左右，发行人主要客户的订单执行周期通常为三个月左右，各期末存货有足额订单支持，订单覆盖情况良好。发行人各期末存货余额增长系订单规模上升所致，与下游客户需求情况相匹配。

（二）发行人各类存货余额变动原因

报告期各期末，发行人存货账面余额的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动	金额	变动	金额
原材料	3,274.96	2.89%	3,183.07	-28.79%	4,469.93
委托加工物资	1,254.49	105.78%	609.63	-20.79%	769.65
在产品	3,476.44	20.68%	2,880.68	47.47%	1,953.35
库存商品	8,810.16	-16.45%	10,544.26	41.76%	7,438.37
发出商品	2,825.45	11.08%	2,543.67	13.53%	2,240.57
合计	**19,641.49**	**-0.61%**	**19,761.31**	**17.13%**	**16,871.87**

由上表可见，报告期各期末，发行人各类存货余额存在一定波动，主要原因如下：

1、原材料

报告期各期末，发行人原材料账面余额分别为 4,469.93 万元、3,183.07 万元和 3,274.96 万元。其中，2019 年末发行人原材料账面余额同比下降 28.79%，变动幅度较大。报告期各期末，发行人存货中，原材料的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动	金额	变动	金额
铝锭	385.79	-0.15%	386.36	-77.75%	1,736.28
塑胶粒	455.52	-0.33%	457.03	-19.66%	568.87
铝挤压材	278.21	67.83%	165.77	266.54%	45.23
连接器	95.60	-61.09%	245.68	179.88%	87.78

电缆	118.19	1.16%	116.84	125.74%	51.76
冲压原材料	126.83	36.90%	92.64	157.04%	36.04
模具耗材	232.97	-40.82%	393.69	181.47%	139.87
包材辅料	1,345.36	23.67%	1,087.85	-30.87%	1,573.60
其他	236.49	-0.30%	237.21	2.91%	230.50
合计	**3,274.96**	**2.89%**	**3,183.07**	**-28.79%**	**4,469.93**

2019 年末，发行人原材料库存金额有所下降，主要系该年末发行人根据客户需求预测及排产计划提前进行产品备货，原材料耗用增加所致。2020 年末，发行人原材料库存金额整体保持稳定。

2、委托加工物资

发行人的委托加工物资系发行人将部分工序交由外协厂商进行加工，截至各期末尚未加工完成的存货。报告期各期末，发行人委托加工物资账面余额分别为 769.65 万元、609.63 万元和 1,254.49 万元，占存货余额比例分别为 4.56%、3.08%和 6.39%，占比较低。

3、在产品与库存商品

报告期各期末，发行人在产品与库存商品账面余额合计分别为 9,391.72 万元、13,424.94 万元和 12,286.59 万元，整体呈上升趋势，主要系发行人各类型产品期末在手订单规模整体增长，使得发行人期末备货增加所致。报告期各期末，发行人各类型产品在产品与库存商品账面余额与期末在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
光伏产品	在手订单金额	14,864.58	14,609.61	12,576.50
	账面余额	3,296.17	3,800.41	2,354.67
	在手订单覆盖率	**4.51**	**3.84**	**5.34**
安防产品	在手订单金额	10,259.99	6,282.14	9,869.21
	账面余额	5,810.69	5,259.70	4,061.38
	在手订单覆盖率	**1.77**	**1.19**	**2.43**
汽车产品	在手订单金额	6,781.86	7,022.36	6,983.41

	账面余额	1,767.51	1,361.07	1,192.57
	在手订单覆盖率	**3.84**	**5.16**	**5.86**
消费电子产品	在手订单金额	1,428.79	2,542.31	3,184.28
	账面余额	1,309.03	2,390.13	979.40
	在手订单覆盖率	**1.09**	**1.06**	**3.25**
其他产品	在手订单金额	379.27	695.53	1,002.51
	账面余额	103.20	613.63	803.69
	在手订单覆盖率	**3.68**	**1.13**	**1.25**

由上表可见，报告期各期末，发行人在产品与库存商品账面余额与期末在手订单金额整体匹配。2019 年末，各类产品在手订单覆盖率整体低于其他期间期末，主要系发行人于 2019 年末增加产品备货所致：2020 年春节假期自 1 月 24 日开始，均早于 2019 年春节（2 月 4 日）和 2021 年春节（2 月 11 日）。春节假期较早导致生产工人普遍较早请假返乡，为确保 2020 年初的产品及时交付，发行人于 2019 年末提前增加了产品备货。

4、发出商品

报告期各期末，发行人发出商品账面余额分别为 2,240.57 万元、2,543.67 万元和 2,825.45 万元，整体呈上升趋势。一方面，报告期内发行人销售规模快速增长，各期末订单规模整体上升，使得发出商品规模整体增长；另一方面，发出商品账面余额也受到各期末订单发货时间、客户验收对账和海关查验完成时长的影响。

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
发出商品余额	2,825.45	2,543.67	2,240.57
期后确认金额	2,647.15	2,478.45	2,240.57
期后确认比例	**93.69%**	**97.44%**	**100.00%**

注：期后确认金额为截至 2021 年 4 月 30 日确认金额。

报告期各期末，发行人发出商品余额与期后结转情况相匹配，不存在未及时确认成本或调节收入的情形。

综上，报告期各期末，发行人存货增长主要由于公司经营规模和客户采购订

单金额的增长所致，发行人根据客户订单需求相应增加备货量，报告期各期存货的增长与下游客户需求相匹配。

二、详细说明 2019 年末主要客户交付需求及变化情况，分析 2019 年末库存商品备货月数增加原因；库龄 1 年以上库存商品应用类型，2019 年后占比增长较快的原因，相关存货是否具有客户需求或订单支持，存货跌价准备计提情况及计提是否充分。

（一）详细说明 2019 年末主要客户交付需求及变化情况，分析 2019 年末库存商品备货月数增加原因

2018 年度和 2019 年度，发行人前五大客户均为 SolarEdge、捷普、海康威视、伟创力和 Venture，发行人对前述客户销售金额分别占 2018 年度和 2019 年度发行人营业收入的 72.59%和 81.32%。2018 年末和 2019 年末，前述主要客户对发行人的交付需求情况如下：

单位：万元

客户名称	期末在手订单金额		产品交付时间需求
	2019.12.31	2018.12.31	
SolarEdge	1,991.87	1,542.94	需求下达之日起 30 天左右交货
捷普	3,764.01	3,037.41	需求下达之日起 25 天左右交货
海康威视	3,731.91	7,120.17	需求下达之日起 30 天左右交货
伟创力	6,143.33	3,840.80	需求下达之日起 30 天左右交货
Venture	1,777.98	2,897.11	需求下达之日起 30 天左右交货
合计	**17,409.10**	**18,438.43**	**-**

由上表可见，在产品交付金额需求方面，2019 年末，发行人对 SolarEdge、捷普和伟创力的在手订单金额分别同比增加 29.10%、23.92%和 59.95%，对海康威视的在手订单金额同比减少 47.59%。发行人对于海康威视相关产品的日常备货相对较多，年末订单减少对于备货量影响较小；同时，SolarEdge、捷普和伟创力订单规模的上升使得发行人于 2019 年末对于上述主要客户的产品备货规模有所增加。

在产品交付时间需求方面，报告期内发行人主要客户对于产品交付的时间需求未发生变化，为客户需求下达之日起 25-30 天左右。2020 年春节假期自 1 月 24 日开始，对于 2019 年末的订单，产品交付日期集中于 2020 年春节假期前后，考虑到春节前生产工人请假返乡以及春节期间物流配送紧张等因素，发行人于 2019 年末增加了产成品的备货数量，以保证春节期间产品交付的及时性。

综上，发行人 2019 年末库存商品备货月数增加与生产销售周期相匹配，符合发行人的业务需求，具有合理性。

（二）库龄 1 年以上库存商品应用类型，2019 年后占比增长较快的原因，相关存货是否具有客户需求或订单支持，存货跌价准备计提情况及计提是否充分

1、发行人库龄 1 年以上库存商品的应用类型及变动原因

报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的库存商品账面余额分别为 576.79 万元、1,167.46 万元和 773.56 万元，按应用类型区分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
光伏产品	200.54	25.92%	453.72	38.86%	71.06	12.32%
安防产品	407.20	52.64%	522.60	44.76%	74.98	13.00%
汽车产品	146.90	18.99%	123.37	10.57%	-	-
消费电子产品	14.12	1.83%	25.54	2.19%	430.76	74.68%
其他产品	4.79	0.62%	42.24	3.62%	-	-
合计	**773.56**	**100.00%**	**1,167.46**	**100.00%**	**576.79**	**100.00%**

由上表可见，2019 年度发行人库龄 1 年以上库存商品的增长部分主要为 1 年以上的光伏、安防领域结构件产品。发行人前述产品主要应用于光伏逆变器和安防摄像头等产品，终端客户主要为 SolarEdge、海康威视等大型客户。

光伏逆变器、安防摄像头等产品具有规格及材料多样的特点，同一客户采购的结构件产品往往应用于其多种规格型号的终端产品中，不同型号产品的市场需求存在一定波动，因此客户通常根据下游市场预测情况向供应商统一下达采购订

单，并按照实际生产需求要求发行人进行交付。此外，发行人亦会根据客户历史采购情况进行一定的备货，以应对客户临时性、小批量的采购需求。上述原因使得光伏结构件和安防结构件库龄 1 年以上库存商品金额整体高于其他类型产品。

报告期内，受益于下游市场规模的快速增长，发行人光伏结构件与安防结构件销售规模保持较快增长，2018 年度至 2020 年度销售收入复合增长率分别为 39.25%和 9.03%。同时，随着江苏、四川生产基地的逐步投产，发行人生产能力和备货能力均得到提升。上述因素使得发行人 1 年以上库存商品余额占比于 2019 年度增长较快。

2、发行人库龄 1 年以上库存商品对应订单情况、存货跌价准备计提情况

单位：万元

期间	项目	账面余额	占比	存货跌价准备金额	存货跌价准备计提比例
2020.12.31	**有订单对应**	613.14	79.26%	86.60	14.12%
	无订单对应	160.42	20.74%	140.19	87.39%
	合计	**773.56**	**100.00%**	**226.79**	**29.32%**
2019.12.31	有订单对应	835.93	71.60%	70.12	8.39%
	无订单对应	331.53	28.40%	242.57	73.17%
	合计	**1,167.46**	**100.00%**	**312.69**	**26.78%**
2018.12.31	有订单对应	62.83	10.89%	1.85	2.95%
	无订单对应	513.95	89.11%	335.99	65.37%
	合计	**576.79**	**100.00%**	**337.84**	**58.57%**

由上表可见，报告期各期末，发行人库龄 1 年以上库存商品主要为根据客户订单进行的备货。发行人于资产负债表日，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试，各期末无订单对应的 1 年以上库存商品存货跌价准备计提比例分别为 65.37%、73.17%和 87.39%，计提比例整体较高，存货跌价准备计提充分。

三、说明 2018 年存货跌价准备计提金额大幅上升的原因，相关产品期后销售或处置情况，期后存货跌价准备转回或转销情形，报告期内存货跌价准备计提

时点是否准确。

（一）2018 年存货跌价准备计提金额大幅上升的原因

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年末，发行人库存商品跌价准备金额分别为 534.26 万元、1,049.81 万元、575.91 万元和 534.36 万元。2018 年末，存货跌价准备较 2017 年末增加 515.55 万元，增幅较大，主要系安防产品和消费电子产品期末存货跌价准备增加较多所致。

2017 年末和 2018 年末，发行人库存商品中，各类型产品构成及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备
光伏产品结构件	1,762.22	90.00	1,725.56	157.70
安防产品结构件	2,893.60	591.90	2,368.73	293.54
汽车产品	1,102.61	19.07	649.37	20.39
消费电子产品	891.48	292.09	216.11	2.63
其他产品	788.47	56.76	631.53	60.00
合计	**7,438.37**	**1,049.81**	**5,591.30**	**534.26**

由上表可见，2018 年末发行人库存商品中，安防产品和消费电子产品存货跌价准备分别较 2017 年末增加 298.36 万元和 289.46 万元，合计占发行人库存商品跌价准备增加金额的 114.02%，前述产品跌价准备增加的原因如下：

1、安防结构件产品的主要客户为海康威视。2018 年度，发行人江苏、四川生产基地逐步投产，为更好的为杭州海康威视科技有限公司和重庆海康威视科技有限公司进行配套，发行人将海康威视主要产品转移至江苏、四川生产基地生产。考虑到转厂对于生产交付的影响，发行人根据需求预测增加了产品备货量，导致部分安防结构件产品超额备货，使得期末存货跌价准备金额增幅较大；

2、消费电子结构件中，2018 年末计提存货跌价准备较多的产品为摩拜智造（无锡）物联科技有限公司相关产品。该年度，因该客户经营不善，导致相关产品出现积压情况。发行人根据期末存货的成本与可变现净值孰低的原则进行了减

值测试，并充分计提了存货跌价准备。

（二）相关产品期后销售或处置情况，期后存货跌价准备转回或转销情形

2018 年末，发行人库存商品的期后销售或处置情况如下：

单位：万元

项目	光伏结构件	安防结构件	汽车结构件	消费电子结构件	其他	合计
库存商品账面余额	**1,762.22**	**2,893.60**	**1,102.61**	**891.48**	**788.47**	**7,438.37**
其中：期后销售金额	1,758.60	2,519.86	1,100.36	460.70	779.54	6,619.06
期后处置金额	-	365.85	-	430.76	-	796.61
期后销售或处置合计	1,758.60	2,885.71	1,100.36	891.46	779.54	7,415.67
期后销售或处置比例	99.79%	99.73%	99.80%	100.00%	98.87%	99.69%
存货跌价准备	**90.00**	**591.90**	**19.07**	**292.09**	**56.76**	**1,049.81**
其中：期后转回金额	-	-	-	-	-	-
期后转销金额	86.38	585.43	16.82	292.07	47.98	1,028.68
期后转回或转销合计	86.38	585.43	16.82	292.07	47.98	1,028.68
期后转回或转销比例	95.98%	98.91%	88.21%	99.99%	84.54%	97.99%

由上表可见，2018 年末相关产品期后已经基本实现销售或进行处置，相应的存货跌价准备也予以转销。报告期内，公司严格按照存货跌价计提政策足额计提存货跌价准备，公司于每个会计期末对存货进行减值测试，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。报告期内，发行人报告期内存货跌价准备计提时点准确。

四、披露寄售模式下库存商品、发出商品情况，寄售仓及其存货管理方法、报告期内盘点情况，报告期内是否出现过由于客户或第三方仓库保管不当或者其他原因造成发出商品毁损、灭失，并对公司带来损失的情况。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“2、流动资产结构及变动分析”之“（7）存货”之“7）寄售模式下的存货情况”补充披露：

①寄售模式下库存商品、发出商品情况

报告期各期末，发行人寄售模式下的库存商品、发出商品的数量及金额如下：

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）
库存商品	677.01	42.38	654.61	44.88	12.21	0.79
发出商品	-	-	71.00	2.94	42.39	2.35
合计	677.01	42.38	725.61	47.82	54.60	3.14

报告期各期末，发行人寄售模式下库存商品账面余额分别为 12.21 万元、654.61 万元和 677.01 万元，占发行人库存商品总额的比例分别为 0.16%、6.21%和 7.68%；寄售模式下发出商品账面余额分别为 42.39 万元、71.00 万元和 0 万元，占发行人发出商品总额的比例分别为 1.89%、2.79%和 0.00%。发行人寄售模式下的库存商品、发出商品金额及占比均较低。

②寄售仓及其存货管理方法、报告期内盘点情况

A、寄售仓及寄售存货的管理办法

报告期内，发行人对于寄售仓及寄售存货的管理办法为：寄售仓仓管人员对产品出入库进行记录，发行人按月与寄售方以对账单形式核对相关产品的入库、领用及库存结余数量等信息。发行人有权定期派人员检查寄售物资的外观状态，清点寄售货物数量并与客户提供的仓库出入库报表结存数量进行核对。

B、报告期内寄售商品的盘点情况

报告期内，发行人对于寄售商品的盘点情况如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
总金额（万元）	677.01	725.61	54.60
期末确认方式	现场盘点	现场盘点	寄售方书面确认
盘点时间	2021.1.4	2020.1.3	寄售方于次月15号前向公司业务员发送邮件，双方对截至2018年12月31日的寄售存货结存数量予以确认
盘点地点	寄存仓库	寄存仓库	
盘点人员	生产部、财务部、仓库人员	生产部、财务部、仓库人员	
盘点金额（万元）	579.05	522.33	
盘点比例	85.53%	71.99%	

盘点结果	与账面无差异	与账面无差异	

2018 年 12 月 31 日，发行人期末结存寄售商品整体金额较小，主要与寄售方书面确认，发行人通过寄售向发行人业务人员发送的邮件，对截至 2018 年 12 月 31 日的寄售存货结存数量予以确认。2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日，发行人对主要寄售商品实施了现场盘点，盘点比例分别为 71.99%和 85.53%，实盘结果与账面无差异。

③报告期内是否出现过由于客户或第三方仓库保管不当或者其他原因造成发出商品毁损、灭失，并对公司带来损失的情况

报告期内，发行人各期末通过盘点方式或与寄售方书面确认寄售结存数量。报告期内未出现过由于客户或第三方仓库保管不当或者其他原因造成发出商品毁损、灭失，并对公司造成损失的情况。

五、披露报告期各期发出商品应用领域及期后确认时间周期，汽车行业客户试模到验收合格流程、时间，相关试模产品的收入确认时点，是否存在试模不合格导致的退换货、取消订单、存货减值等情形，如有，请进一步分析对发行人财务数据影响情况。

（一）报告期各期发出商品应用领域及期后确认时间周期

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“2、流动资产结构及变动分析”之“（7）存货”之“3）存货的变动情况”之“④发出商品”之“B、发出商品的主要应用领域及期后确认的时间周期”补充披露：

报告期各期末，发行人发出商品的主要应用领域及期后确认时间周期情况如下：

单位：万元

期间	应用领域	发出商品账面余额	期后 1-3 个月		期后 3 个月以上	
			确认金额	比例	确认金额	比例
2020.12.31	光伏	2,055.51	2,055.51	100.00%	-	-

	安防	200.92	138.70	69.03%	6.97	3.47%
	汽车	160.72	89.40	55.62%	10.21	6.35%
	消费电子	342.07	341.99	99.98%	-	-
	其他	66.23	4.38	6.61%	-	-
	合计	2,825.45	2,629.98	93.08%	17.18	0.61%
2019.12.31	光伏	958.47	951.47	99.27%	7.00	0.73%
	安防	233.56	170.45	72.98%	63.11	27.02%
	汽车	882.75	312.64	35.42%	565.26	64.03%
	消费电子	243.95	224.53	92.04%	19.42	7.96%
	其他	224.95	164.24	73.01%	0.34	0.15%
	合计	2,543.67	1,823.32	71.68%	655.13	25.76%
2018.12.31	光伏	466.26	433.76	93.03%	32.50	6.97%
	安防	323.98	226.66	69.96%	97.32	30.04%
	汽车	1,376.99	959.66	69.69%	417.33	30.31%
	消费电子	62.20	59.52	95.69%	2.68	4.31%
	其他	11.13	11.13	100.00%	-	-
	合计	2,240.57	1,690.74	75.46%	549.83	24.54%

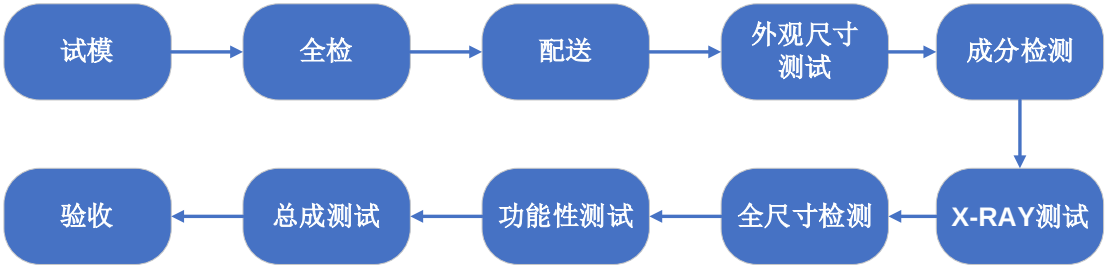
注：期后确认金额为截至 2021 年 4 月 30 日确认金额。

由上表可见，报告期内，发行人发出商品期后确认时间周期一般在 1-3 个月，报告期各期末后 1-3 个月确认的比例分别为 75.46%、71.68%和 93.08%，占比较高。

2019 年度，主要受到汽车类精密结构件产品确认周期较长的影响，发行人发出商品期后 3 个月以上确认的比例有所上升：一方面，汽车厂商对于产品精密度、耐久度等品质要求较高，汽车类客户对于产品检测要求较为严格，使得产品确认时间周期较长；另一方面，公司 2019 年度为华域汽车车身零件（上海）有限公司开发的新产品数量增加，相关新产品验收周期较长。

（二）披露汽车行业客户试模到验收合格流程、时间，相关试模产品的收入确认时点，发行人是否存在试模不合格导致的退换货、取消订单、存货减值等情形，如有，请进一步分析对发行人财务数据影响情况

报告期内，发行人汽车类新产品从试模阶段到客户验收阶段整体流程情况如下：



1、试模：根据客户初步确定的模具产品进行样品试制及前期小批量生产，对应生产周期由产品的工艺复杂程度决定，一般在 7-14 天。

2、全检：生产完成后，产成品由产线运送至发行人检测中心，运用高精密度三次元、X-RAY 探伤仪等设备进行精密度、气密性等方面的测试，与相关产品的参数要求进行对比，一般在 2-3 天。

3、配送：根据合同或订单将产品配送至客户所在地或客户指定组装厂，配送周期由运输距离决定，一般为 1-3 天。

4、外观尺寸测试：产品交付客户端后，由客户 IQC 进行外观检验，对产品的色泽、伤痕、龟裂、污渍、发霉、生锈、孔内铝渣等进行检测，检测周期一般在 2-3 天。

5、成分检测：客户利用光谱仪对产品成分进行检测，一方面测定包括铝、铁、锰、镍、铜、硅等成分是否符合技术要求。另一方面，测试如铅、汞、镉等有害物质含量是否符合行业管控标准，检测周期在 2-4 天。

6、X-RAY 测试：使用探伤仪或工业 CT，对产品 360 度进行扫描，在不损害产品的情况下，对产品表面和内在砂孔的长度、大小、一定面积的数量进行检查和判断，测试周期在 1-2 天。

7、全尺寸检测：借助千分尺、轮廓仪、高精度三次元、粗糙仪、综合检具等对产品的位置度、平面度、长度、精度、同心度、粗糙度进行测量和判定，汽车产品进行全尺寸检测的项目较多，测试周期较长，部分产品还需进行连续性测试，合计周期一般在 15-30 天。

8、可靠性测试：通过各种试验设备模拟环境中的温度、湿度、震动、噪声、

抗疲劳、跌落、折弯、碰撞、速度腐蚀、解体、密封、外力等可能发生的因素和变化进行测试，验证产品在该环境中的工作和使用状况，是否达到设计要求或用户体验，一般需要 15-30 天。

9、总成测试：汽车整车厂商需要将各类结构件、电子元器件等不同汽车零部件进行总成集成，进行稳定性、一致性、可靠性等方面的全面检测，一般需要 15-30 天。

由此，发行人汽车类新产品从试模阶段到客户验收阶段整体流程较长，耗时较久。以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“2、流动资产结构及变动分析”之“（7）存货”之“3）存货的变动情况”之“④发出商品”之“C、汽车类客户发出商品期后确认周期相对较长的合理性”补充披露：

发行人汽车类新产品从试模阶段到客户验收阶段整体环节较多，流程较长，一般具体包括试模、全检、配送、外观尺寸测试、成分检测、X-RAY 测试、全尺寸检测、可靠性测试、总成测试等不同阶段，发行人汽车结构件一般在配送阶段计入发出商品，在经客户验收合格并对账确认后确认收入。发行人汽车类客户会根据整个项目进度安排不同检测环节，因此，不同环节的间隔随项目的不同而具有一定差异。整体而言，发行人汽车类客户对新产品验收周期一般在三个月以上。

发行人对产品质量重视程度较高，在试模过程中，发行人一般先行试制毛坯件自检和送检，根据客户反馈在样品试制中进行完善、修正，报告期内，发行人汽车领域相关产品不存在试模不合格导致的退换货、取消订单、存货减值等情形。

六、核查意见

（一）核查过程

1、核查发行人报告期各期末在手订单情况，复核计算报告期各期末存货主要项目余额与尚未完成的销售订单的匹配关系；获取报告期各期末发行人存货余额明细表，分析各类存货的主要项目占比是否符合发行人生产经营情况，分析报告期各期末存货余额的变动原因及合理性；

2、访谈发行人市场营销中心、事业部管理中心负责人及相关业务人员，了

解报告期内发行人主要客户的交付需求及变化情况，核实 2019 年末库存商品备货月数增加的原因及合理性；

3、复核发行人报告期各期末存货库龄明细表，了解存货的具体构成及长库龄形成原因，并分析合理性；

4、复核发行人存货跌价准备的计提政策，对报告期各期末存货减值测试的过程进行复核计算，分析 2018 年存货跌价准备计提金额大幅上升的合理性，核查相关产品期后处置情况，核查报告期存货跌价准备计提时点的准确性；

5、实地走访、访谈发行人主要的寄售模式客户，了解发行人与客户的合作背景、业务开展模式、合同主要条款及寄售业务的相关约定，分析客户与发行人执行的寄售模式业务流程的合理性；

6、对发行人主要的寄售客户仓库进行盘点，对储存在寄售仓库的产品数量，外观进行记录核对，检查寄售产品的数量准确性及是否存在毁损、灭失等情况。将记录的盘点结果与发行人寄售产品期末数量进行核对，对比实盘数与账载数是否存在重大差异；

7、访谈发行人管理层、汽车行业主要客户相关负责人，查询同行业可比公司公开披露信息，了解汽车行业相关产品业务流程；核查发行人发出商品明细表，对发出商品进行函证，并执行期后测试，检查发出商品的期后结转情况，核查是否存在试模不合格导致的退换货、取消订单、存货减值等情形，了解收入确认是否符合会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人存货余额增长主要系经营规模及客户采购需求增长所致，发行人根据客户订单需求相应增加备货量，各期末订单覆盖情况良好，发行人各期末存货余额的变动与下游客户需求相匹配，具有合理性；

2、发行人主要客户的交付需求报告期内未发生重大变化，2019 年末库存商品备货月数增加的主要原因为 2020 年春节假期时间较早且主要客户交付需求增长较多，使得发行人备货数量增加。发行人各期末库存商品备货量与生产销售周

期相匹配，具有合理性；

3、发行人期末库龄在 1 年以上的库存商品金额增长主要由于业务规模增长所致，具有合理性，符合发行人的生产模式。发行人期末已按资产负债表日存货的成本与可变现净值孰低的原则进行了减值测试，并充分计提了存货跌价准备；

4、2018 年末发行人存货跌价准备计提金额增幅较大，主要系该年度发行人考虑到转厂对于生产交付的影响，根据需求预测增加了产品备货量，导致部分安防结构件产品超额备货所致；2018 年末相关产品期后已经基本实现销售或进行处置，相应的存货跌价准备也予以转销。报告期内，发行人报告期内存货跌价准备计提时点准确；

5、发行人对主要寄售仓实施盘点或书面确认，寄售仓管理方按双方约定对寄售存货进行管理，报告期不存在由于客户或第三方仓库保管不当或者其他原因造成发出商品毁损、灭失，并对公司带来损失的情况；

6、报告期内，发行人发出商品期后确认时间周期一般在 1-3 个月，发行人汽车领域相关产品不存在试模不合格导致的退换货、取消订单、存货减值等情形。

（三）存货盘点情况，对寄售仓存货的盘点过程，具体执行的核查程序、核查手段、核查范围，是否执行替代性程序等。

1、发行人存货盘点情况

发行人严格按照存货永续盘存制及存货制度的规定，每月末自行组织存货抽盘，年末执行存货全面盘点工作。

全面盘点前制定详细的盘点计划，召开盘点会议，确定盘点范围，合理安排公司各部门人员开展盘点工作。仓库、生产部门先进行初盘，财务及其他部门人员复盘，盘点过程中确保仓库有序摆放存货，停止存货的移动，附盘点标识，防止遗漏或重复盘点，对盘点表进行充分控制，保证盘点记录的完整；同时，关注存货的状况，关注是否存在毁损、陈旧、过时及残次的存货。盘点结束后，根据实际情况填列盘点差异明细表，各部门查找并分析差异原因。盘点结果及差异经审批后，由财务部门计入财务核算系统，保证账实相符。

报告期各期末，存货盘点基本情况如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
盘点时间	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
盘点地点	发行人各厂区仓库、外协供应商仓库、寄售仓库等		
盘点人员	财务人员、仓管人员、生产人员等		
盘点内容	原材料、在产品、委托加工物资、库存商品		
盘点比例	99.42%	99.23%	99.92%
盘点结果	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异

综上，报告期内发行人执行了定期存货盘点，盘点情况未见重大异常，对盘点差异均及时进行了财务处理。

2、发行人对寄售仓存货的盘点过程

发行人分别于 2020 年 1 月 3 日、2021 年 1 月 4 日对主要寄售仓存货进行了盘点，具体情况参见本题之“四、披露寄售模式下库存商品、发出商品情况，寄售仓及其存货管理方法、报告期内盘点情况，报告期内是否出现过由于客户或第三方仓库保管不当或者其他原因造成发出商品毁损、灭失，并对公司带来损失的情况。”。

3、中介机构的监盘情况，具体执行的核查程序、核查手段、核查范围，是否执行替代性程序等

（1）中介机构的监盘情况及核查范围

1）监盘情况

保荐机构、申报会计师对发行人 2019 年末、2020 年末的存货实施了监盘程序，并对发行人 2018 年末的存货盘点情况进行了复核。中介机构执行监盘程序的存货范围如下：

存货类别	具体内容
原材料	存放在自有仓库的材料
委托加工物资	存放在外协供应商的材料、半成品
在产品	存放在自有仓库的在产品

库存商品	存放在自有仓库、寄售仓的成品

保荐机构、申报会计师选取伟创力位于珠海保税区的寄售仓存货为样本，分别于 2020 年 1 月 3 日、2021 年 1 月 4 日对截至 2019 年末、2020 年末的寄售仓存货实施了监盘程序，具体盘点情况如下参见本题之“四、（一）披露寄售模式下库存商品、发出商品情况，寄售仓及其存货管理方法、报告期内盘点情况”。

2）监盘比例

2019 年末及 2020 年末，保荐机构及申报会计师执行的存货监盘比例如下：

单位：万元

日期	类别	账面余额	监盘金额	监盘比例
2020.12.31	原材料	3,274.96	2,348.07	71.70%
	委托加工物资	1,254.49	490.81	39.12%
	在产品	3,476.44	2,876.62	82.75%
	库存商品	8,810.16	8,273.75	93.91%
	发出商品	2,825.45	-	-
	合计	**19,641.49**	**13,989.24**	**71.22%**
2019.12.31	原材料	3,183.07	2,496.01	78.42%
	委托加工物资	609.63	311.84	51.15%
	在产品	2,880.68	2,497.43	86.70%
	库存商品	10,544.26	9,392.88	89.08%
	发出商品	2,543.67	-	-
	合计	**19,761.31**	**14,698.16**	**74.38%**

（2）中介机构的核查程序和核查手段

针对存货监盘，保荐机构及申报会计师履行了以下程序：

1）监盘前

①了解发行人存货盘存制度和相关内部控制，并对内部控制进行控制测试，评价内部制度实施的有效性；

②获取发行人存货盘点计划，了解存货内容、性质及存放地点等信息，评估盘点方式的合理性及可操作性；

③编制存货监盘计划，明确盘点范围、盘点时间安排、分工安排、盘点方法以及盘点路线图等；

④设计适当的盘点表和抽盘表，包括存货类别、名称、计量单位、账面数量、实盘数量、存放地点等信息；

⑤根据参与监盘的项目组成员情况，合理安排监盘分工；

⑥观察盘点现场，在发行人盘点存货前，确定纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否附有可明确识别的盘点标识。

2）监盘中

①观察盘点现场：在盘点存货前，确定纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否附有可明确识别的盘点标识；

②在存货盘点现场实施监盘，观察盘点计划的执行情况，盘点人员是否准确记录存货的数量和状态。观察存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点；

③按监盘计划要求对存货进行抽样复点，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，以测试存货盘点记录的完整性；

④对盘点中存在的差异进行适当处理，首先查明差异原因，并根据原因情况分别进行处理；如果差异较大，应当扩大检查范围或提请发行人重新盘点；

⑤盘点过程中关注存货的状态及存放时间，是否存在损毁、陈旧、过时及残次的存货；

⑥对包装封箱的存货，抽取样本要求打开包装，对箱内的存货实施检查，以证实其真实性。

3）监盘后

①收集盘点情况汇总资料：发行人汇总每一仓库或项目的盘点结果表；发行人将实盘表与账面数量进行比较，确认盘点结果，中介机构对盘点差异情况进行复核；

②对于盘点结果与系统中存货存在的差异，中介机构向发行人问询差异形成

原因，获取相关证据材料，并核查是否涉及账务调整；

③如实施盘点日为非资产负债表日，中介机构根据资产负债表日至盘点日之间的存货变动情况，推算资产负债表日存货情况，并与系统中的存货信息进行核对。

（3）执行的替代性程序

对于无法实施盘点的存货，保荐机构及申报会计师执行的替代性程序如下：

①对 2018 年末发行人提供的存货盘点表进行复核，了解是否存在盘点差异、差异形成原因及会计处理情况；

②对发出商品实施函证程序，向主要客户询证发出商品的金额、数量情况；对发出商品执行细节测试，通过获取销售合同、订单、出库单、期后结转情况等关键性证据进行核查。

4、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人存货管理良好，监盘情况未见异常，发行人存货核算真实、准确。

30.关于在建工程和固定资产

申报文件显示：

（1）报告期内发行人累计资本性支出 58,059.46 万元，主要为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出。

（2）报告期各期末，在建工程-待安装机器设备金额分别为 7,832.54 万元、207.87 万元、2,814.58 万元和 1,219.58 万元。

请发行人：

（1）披露报告期各期资本支出的主要内容，收款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务人员或其他关键人员是否存在关联关系、资金往来。

（2）披露发行人机器设备原值与产能、产量或经营规模的匹配性，并与同行业可比公司进行对比分析。

（3）披露报告期各期主要在建工程对应厂房建设项目、用途、对应产品，计划建设周期和实际建设周期，如存在明显差异的，进一步分析原因；2017 年末、2019 年、2020 年 6 月 30 日在建工程-待安装机器设备金额较高的原因，是否存在机器设备到达现场长期未安装的情形；发行人在建工程结转固定资产时间是否准确，是否存在推迟结转固定资产的情形。

（4）披露发行人不同应用领域产品生产的产线、房屋建筑物、专用机器设备、无形资产、在建工程金额；结合不同业务产量及增长情况、产品价格及毛利率变化情况等，分析是否存在固定资产、专用设备闲置情况，相关固定资产、工程减值测试情况及减值准备计提充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期各期资本支出的主要内容，收款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务人员或其他关键人员是否存在关联关系、资金往来。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出分析”之“（五）报告期内重大资本性支出情况”之“1、报告期内重大资本性支出”补充披露：

报告期内，公司不断加大资本性投入以满足生产经营快速发展的需要，累计资本性支出 49,011.78 万元，主要为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出。各期情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
资本性支出	17,285.02	13,794.01	17,932.75
其中：基建工程	**7,410.48**	**6,201.66**	**3,910.45**
软件	**259.59**	**138.32**	**115.20**
设备采购	**6,585.27**	**7,454.03**	**13,907.11**
土地	**3,029.67**	**-**	**-**

截至本招股说明书签署之日，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务人员及其他关键人员与相关支出的主要供应商不存在关联关系、资金往来。

（1）报告期内基建工程供应商情况

报告期各期，发行人前五大基建工程采购收款方、采购内容、收款金额如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	收款金额	占比
2020 年度	广东宏达建设工程有限公司	主体工程	2,955.90	39.89%
	江苏海穗工业园区发展集团有限公司	主体工程	1,744.29	23.54%
	金信泰（深圳）五金机电贸易有限公司	附属工程	252.59	3.41%
	东莞市佑意装修有限公司	装修工程	251.90	3.40%
	东莞市锦宏装饰工程有限公司	装修工程	231.28	3.12%
	合计	-	5,435.97	73.36%
2019 年度	广东宏达建设工程有限公司	主体工程	2,516.22	40.57%
	江苏海穗工业园区发展集团有限公司	主体工程	1,000.00	16.12%

	江苏润宇建设有限公司	附属工程	617.18	9.95%
	广东汉鼎建设集团有限公司	装修工程	467.60	7.54%
	东莞市锦宏装饰工程有限公司	装修工程	248.35	4.00%
	合计	-	4,849.35	78.18%
2018 年度	广东宏达建设工程有限公司	主体工程	970.88	24.83%
	江苏润宇建设有限公司	附属工程	600.00	15.34%
	海安都市人家装饰材料经营部	装修工程	277.08	7.09%
	江苏梅源绿化建设有限公司	绿化工程	164.45	4.21%
	广东中为交通工程有限公司	附属工程	149.50	3.82%
	合计	-	2,161.91	55.29%

上述主要基建工程供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册地址	注册资本（万元）	股东构成	与公司是否存在关联关系
广东宏达建设工程有限公司	2001/9/17	东莞市莞城区天宝路 22 号之一	22,000.00	广东宏达工贸集团有限公司 96.25%、王绍坚 3.75%	否
广东汉鼎建设集团有限公司	2004/6/21	东莞市东城街道主山大井头莞温路 204 号汇众中心 B 栋 403 号	6,800.00	林国立 98.6763%、龙国仙 1.3237%	否
江苏润宇建设有限公司	1998/12/10	海安县海安镇安平西路 98 号	16,800.00	任建 37.33%、李日纯 16.44%、孙健 16.44%等	否
东莞市锦宏装饰工程有限公司	2015/8/6	东莞市清溪镇浮岗香芒西路 980 号	20.00	罗新辉 70.00%、肖祥升 30.00%	否
东莞市佑意装修有限公司	2017/12/18	东莞市清溪镇荔横村荔横路大绿地金豪花园会所 31 号办公室 1 楼	100.00	李乾波 100.00%	否
海安都市人家装饰材料经营部	2017/6/27	海安县白甸镇周垛村朱南二组	10.00	付大存 100.00%	否
江苏梅源绿化建设有限公司	1999/11/2	如皋市如城镇益寿南路 243 号	2,018.80	郭永健 67.3073%、尤国平 32.6927%	否
江苏海穗工业园区发展集团有限公司	1997/6/12	海安市海安镇黄海大道(中)165 号 1 幢 1701-1 室	80,000.00	海安开发区建设投资有限公司 100.00%	否
广东中为交通工程有限公司	2014/7/25	东莞市南城街道蛤地社区蛤旺路东侧智能交通基地 102	500.00	林俊烈 80%、东莞市金泽交通工程有限公司 20%	否
金信泰（深圳）五金机电贸易有限公司	2017/11/7	深圳市宝安区新桥街道沙企社区宝安	50.00	林集礼 100.00%	否

		大道益华电子城 W016			

（2）报告期内设备采购供应商情况

报告期各期，发行人前五大设备采购收款方、采购内容、收款金额如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	收款金额	占比
2020 年度	震雄营销（深圳）有限公司	注塑机	372.84	5.66%
	广州德珐麒自动化技术有限公司	压铸岛	315.11	4.79%
	广州东野机械有限公司	加工中心	314.40	4.77%
	广东普拉迪科技股份有限公司	加工中心	258.20	3.92%
	航天工程装备（苏州）有限公司	搅拌摩擦焊接设备	232.50	3.53%
	合计	-	1,493.05	22.67%
2019 年度	广州市新力实业有限公司	注塑机	789.85	10.60%
	深圳领威科技有限公司	压铸机	385.81	5.18%
	东莞市信和机电设备有限公司	加工中心	367.85	4.93%
	东莞市高能五金机械有限公司	攻牙机	285.26	3.83%
	广州市哈驰数控机床有限公司	加工中心	231.00	3.10%
	合计	-	2,059.77	27.63%
2018 年度	UBE Machinery Corporation,Ltd.	压铸机	2,756.25	19.82%
	力劲精密机械（昆山）有限公司	加工中心	1,546.26	11.12%
	深圳领威科技有限公司	压铸机	1,284.04	9.23%
	中山力劲机械有限公司	注塑机	534.35	3.84%
	东莞市高能五金机械有限公司	攻牙机	521.84	3.75%
	合计	-	6,642.73	47.77%

上述主要设备供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册地址	注册资本（万元）	股东构成	与公司是否存在关联关系
东莞市信和机电设备有限公司	2000/12/5	东莞市南城区鸿福路财富广场A栋1707号	500.00	卢秋岩 95.00%、于艳华 5.00%	否
广州市哈驰数控机床有限公司	2014/1/16	广州市荔湾区海北东联路 42 号 A2	200.00	钟志文 75.00%、陈惠雯 20.00%、覃学坚 5.00%	否

力劲精密机械（昆山）有限公司	2006/12/4	江苏省昆山市千灯镇新虹路188号	2,000.00万美元	鼎泰有限公司100.00%	否
广州东野机械有限公司	2017/1/6	广州市天河区天河北路892号7楼自编701房(仅限办公)	500.00	陆静51.00%、陈亮49.00%	否
震雄营销（深圳）有限公司	2007/2/15	深圳市坪山新区坑梓办事处人民中路31号A区办公大楼一、二层(包括展厅)	1,000.00万港元	震雄工业有限公司100.00%	否
广州市新力实业有限公司	1989/6/24	广州市番禺区沙湾镇福涌村福龙工业区内(A1厂房、A2厂房)	2,000.00	广州领投投资管理有限公司100.00%	否
中山力劲机械有限公司	1994/11/15	广东省中山市东升镇兆益路110号	3,107.2774万美元	力卓国际有限公司100.00%	否
深圳领威科技有限公司	2001/11/30	深圳市龙华区龙华街道清华社区龙观东路43号力劲厂1栋整套	12,700.00	力劲机械(深圳)有限公司60.00%、力劲机械厂有限公司40.00%	否
UBE Machinery Corporation,Ltd.	2000年	日本宇部市	67.00亿日元	宇部兴产株式会社100.00%	否
广州德珐麒自动化技术有限公司	2015/2/11	广州市南沙区东涌镇市鱼路一巷3号(厂房2)	500.00	蒲昌月95.00%、全虹桥5.00%	否
广东普拉迪科技股份有限公司	2008/1/30	佛山市三水区乐平镇乐新大道9号1座、3座(住所申报)	3,000.00	陈刚48.4177%、李爱军27.5316%、林江9.4937%等	否
东莞市高能五金机械有限公司	2015/9/16	东莞市虎门镇南栅社区五区富民路一巷一号F栋B区	200.00	潘银惠100.00%	否
航天工程装备（苏州）有限公司	2011/7/29	苏州吴中经济开发区越溪街道北官渡路81号	12,428.76	上海航天设备制造总厂有限公司70.80%、上海军民融合产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）20.11%、上海舟盈企业管理合伙企业（有限合伙）9.08%	否

经核查国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网络查询平台获取相关供应商注册信息、股权结构和主要人员等，查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务人员或其他关键人员的资金流水，确认上述供应商与发行人不存在关联关系、资金往来。

二、披露发行人机器设备原值与产能、产量或经营规模的匹配性，并与同行

业可比公司进行对比分析。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、非流动资产结构及变动分析”之“（1）固定资产”之“4）固定资产的折旧政策与同行业可比公司同类资产对比情况”补充披露：

公司精密结构件产品具有非标准化、定制生产的特征，产品因客户的需求而存在较大差异，导致产品结构设计、加工工序、复杂程度、加工时间等各不相同，因此，以产品数量或重量为单位定义公司各大类产品的产能并不能直观的反映发行人的产能情况。公司采用不同类型工序的瓶颈设备的理论工时衡量产能情况，采用瓶颈设备的实际工时衡量产量情况，发行人各业务类型瓶颈设备原值与产能、产量匹配关系参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“(一)产能及产销情况”之“1、主要产品产能情况”。

报告期各期末，发行人机器设备原值与当期营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/ 2020.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31
营业收入	151,649.35	136,093.30	94,212.20
机器设备原值	49,485.24	43,430.24	38,704.86
单位机器设备产值	3.06	3.13	2.43

注：单位机器设备产值=当期营业收入/期末机器设备原值，下同。

由上表可见，报告期内，发行人单位机器设备产值整体保持稳定，2018 年度单位机器设备产值相对较低，主要原因为该年度发行人投入用于汽车结构件生产的大型设备较多，而相应产品尚未完全达到量产。报告期内发行人机器设备原值与经营规模整体匹配。

报告期各期末，发行人同行业可比公司单位机器设备产值的情况如下：

公司名称	2020 年度/ 2020.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31
文灿股份	1.02	0.86	1.02
锐新科技	1.42	1.81	2.31
瑞玛工业	2.69	3.84	4.16

宜安科技	1.22	1.67	1.88
天龙股份	2.71	2.75	2.86
平均值	1.81	2.19	2.45
发行人	3.06	3.13	2.43

由上表可见，报告期内公司单位机器设备产值整体高于平均水平，主要原因为：通常情况下，机器设备专用程度越低、需求量越大，单位机器设备的产值相对越高。公司主要产品包括精密压铸结构件、精密注塑结构件、型材冲压结构件及精密模具，生产工序包含压铸、注塑、冲压、CNC 加工、钻孔攻牙等多个环节，与同行业可比公司相比，公司涉及的生产工艺更为广泛，机器设备专用程度较低，因此单位机器设备产值整体高于平均水平。

综上，发行人机器设备原值与产能、产量及经营规模具有匹配性，与同行业可比公司对比具有合理性。

三、披露报告期各期主要在建工程对应厂房建设项目、用途、对应产品，计划建设周期和实际建设周期，如存在明显差异的，进一步分析原因；2017 年末、2019 年末、2020 年 6 月 30 日在建工程-待安装机器设备金额较高的原因，是否存在机器设备到达现场长期未安装的情形；发行人在建工程结转固定资产时间是否准确，是否存在推迟结转固定资产的情形。

（一）披露报告期各期主要在建工程对应厂房建设项目、用途、对应产品，计划建设周期和实际建设周期，如存在明显差异的，进一步分析原因；

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、非流动资产结构及变动分析”之“（2）在建工程”之“3）报告期各期主要在建工程对应厂房建设项目、用途、对应产品，计划建设周期和实际建设周期”补充披露：

报告期内，发行人主要在建工程对应的厂房建设项目为广东铭利达-东莞罗马厂区建设工程和江苏铭利达-海安厂区建设工程，具体情况如下：

单位：万元

项目	用途及对应产品	计划建设周期	实际建设周期	建设周期是

				否存在差异
东莞罗马厂区建设工程	模具及各类精密结构件的研发、生产	3 年	3 年	否
海安厂区建设工程	模具及精密压铸结构件的研发、生产	1 年	1 年	否

东莞罗马厂区建设工程于 2016 年 7 月开工建设，项目共分两期，其中一期工程主体于 2018 年 9 月完工转固，二期工程于 2019 年 12 月完工转固，计划建设周期与实际建设周期不存在重大差异。

海安厂区建设工程系发行人于 2017 年 9 月向海安高新区技术产业开发区管委购置，海安厂区建设工程主要为厂区的装修改建及零星工程，建设周期为一年以内，计划建设周期与实际建设周期不存在重大差异。

（二）2017 年末、2019 年末、2020 年 6 月 30 日在建工程-待安装机器设备金额较高的原因，是否存在机器设备到达现场长期未安装的情形。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、非流动资产结构及变动分析”之“（2）在建工程”之“4）2019 年末在建工程-待安装机器设备金额较高的原因”补充披露：

2017 年度，因公司新建广东铭利达东莞罗马厂区及江苏铭利达海安厂区，相应于年末配套购置了生产机器设备，形成了较高金额的待安装设备；**2019 年度，发行人业务规模快速增长、在手订单规模增加，为提升生产能力与交付能力，发行人于 2019 年**和 2020 年 1-6 月陆续**增加设备投入，使得 2019 年末**和 2020 年 6 月末**待安装机器设备金额较高。**

2017 年末、**2019 年末**和 2020 年 6 月末，**公司在建工程中主要设备的转固时间情况如下：**

单位：万元

期间	在建工程-待安装机器设备金额	转入固定资产期间	转入固定资产金额	占比	设备内容
2017.12.31	7,832.54	3 个月以内	974.75	12.44%	滚齿设备、操作平台、数控机床、压滤机等
		3-6 个月	6,857.79	87.56%	压铸机、数控机床、伺服驱动器、真空机组等

2019.12.31	2,814.58	3 个月以内	179.31	6.37%	起重机、螺母机、洗地机、拉丝机等
		3-6 个月	2,635.27	93.63%	注塑机、搅拌摩擦焊设备、加工中心等
2020.6.30	1,219.58	3 个月以内	232.33	19.05%	同轴剥线机、办公系统软件、测漏仪、测厚仪、套管机等
		3-6 个月	987.25	80.95%	压铸岛、搅拌摩擦焊接设备、焊接机器人、加工中心等

由上表可见，发行人主要设备转入固定资产的期间多为 3-6 个月，主要原因如下：

①主要设备需进行安装调试

发行人精密结构件产品生产所需的压铸机、压铸岛、注塑机、焊接机器人、加工中心等核心设备多为单位价值、自动化程度、精密程度较高的大中型设备，设备到厂后需经过外观检查、配件核对、设备安装、参数调试等一系列过程，安装调试完成后还需对设备的生产数据进行收集分析，对于相关功能进行验证校准等，如相关数据未达到约定的标准，发行人将要求设备厂商进行改善，直至达到预定可使用状态。因此，发行人主要设备转入固定资产的期间多为 3-6 个月具有合理性。

②主要设备安装调试周期符合行业惯例

发行人同行业可比公司瑞玛工业在其《招股说明书》中披露了其截止日待安装设备的主要情况，截至 2019 年 9 月 30 日，瑞玛工业待安装设备主要项目预计完工时间情况如下：

单位：万元

项目	金额	预计完工时间	安装调试周期
热处理项目	843.85	2020 年 3 月	6 个月
铣床	384.55	2020 年 2 月	5 个月
三菱线切割机床	270.99	2020 年 2 月	5 个月
清洗机	175.38	2019 年 12 月	3 个月
用电增容工程	167.97	2020 年 3 月	6 个月
合计	1,842.73	-	

注：上表中，待安装设备主要项目、金额及预计完工时间数据来源为瑞玛工业披露的《招股说明书》，安装调试周期为根据 2019 年 9 月 30 日至预计完工时间计算得出。

由上表可见，发行人同行业可比公司瑞玛工业待安装设备主要项目安装调试周期约为3-6个月，发行人与瑞玛工业不存在重大差异。

2017年末、2019年末和2020年6月末，发行人在建工程中待安装机器设备均为与发行人生产直接相关的注塑机、加工中心等机器设备，设备投入与经营规模增长相匹配。期末待安装机器设备均在安装调试完成并验收合格后转入固定资产，不存在机器设备到达现场长期未安装的情形。截至2020年末，发行人在建工程中，待安装设备余额为666.63万元，金额相对较低。

（三）发行人在建工程结转固定资产时间是否准确，是否存在推迟结转固定资产的情形

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、非流动资产结构及变动分析”之“（2）在建工程”之“5）发行人不存在推迟结转固定资产的情形”补充披露：

报告期内，发行人在建工程分为需安装调试的设备和建筑工程项目，在建工程转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态时，相关依据主要为设备验收单、工程竣工报告或工程验收报告。

对于主要机器设备，设备到厂后，公司需要对于设备进行安装调试，因机器设备技术指标、运行环境等要求达标需要一定时间，根据设备类型、规格的不同，机器设备调试过程通常需1-6个月不等。待设备技术指标调试达到预定要求后，公司组织设备管理中心工程师、设备使用部门相关人员一同对设备进行验收。设备验收合格后，公司出具设备验收单，由上述验收人员签字，公司据此将在建工程转入固定资产。

对建筑工程项目，在建筑工程完工后，公司组织基建中心、施工方、监理方等一同对建筑工程进行验收。工程验收合格后，形成竣工验收报告，由上述各方签字盖章，公司据此将在建工程转入固定资产；其他零星工程在完工后，由公司组织基建中心、施工方进行验收，验收合格后，公司出具工程验收报告，由上述各方签字盖章，公司据此将在建工程转入固定资产。

综上，报告期内，公司在建工程结转固定资产的时点准确，符合企业会计准

则的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

四、披露发行人不同应用领域产品生产的产线、房屋建筑物、专用机器设备、无形资产、在建工程金额；结合不同业务产量及增长情况、产品价格及毛利率变化情况等，分在建析是否存在固定资产、专用设备闲置情况，相关固定资产、工程减值测试情况及减值准备计提充分性。

（一）发行人不同应用领域产品生产的产线、房屋建筑物、专用机器设备、无形资产、在建工程金额情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、非流动资产结构及变动分析”之“（1）固定资产”补充披露：

5）发行人不同应用领域产品生产的产线、房屋建筑物、专用机器设备、无形资产、在建工程金额情况

发行人的生产设备主要包括压铸机、注塑机、加工中心等，用于生产各应用领域的精密压铸结构件、精密注塑结构件、型材冲压结构件等产品。因发行人主要生产设备较少为特定类型产品的专用设备，故按照不同类型产品对应的房屋建筑物、机器设备、无形资产、在建工程进行划分，具体情况如下：

单位：万元

产品类型	期间	房屋建筑物	机器设备	无形资产	在建工程
精密压铸结构件	2020.12.31	19,091.82	35,734.12	6,076.00	414.60
	2019.12.31	17,231.00	33,655.00	5,769.30	757.33
	2018.12.31	11,141.99	32,898.17	5,412.40	299.48
精密注塑结构件	2020.12.31	5,039.43	7,240.23	1,603.81	173.45
	2019.12.31	5,015.18	4,328.68	1,679.19	1,509.32
	2018.12.31	2,781.76	2,625.65	1,351.28	271.40
型材冲压结构件	2020.12.31	-	3,253.33	-	-
	2019.12.31	-	1,889.02	-	760.53
	2018.12.31	-	1,245.14	-	-

注：

1、模具是精密结构件产品生产的基础工艺装备，相关产线所占房产面积较小，报告期内公司对外销售精密模具产品金额占比较小，故未在上表统计；

2、报告期内，发行人型材冲压相关生产线全部在租赁厂房内进行生产，故无对应的房屋建筑物和无形资产。

（二）结合产品产量、价格及毛利率变化情况等，分析是否存在固定资产、专用设备闲置情况

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产的构成及变动情况分析”之“3、非流动资产结构及变动分析”之“（1）固定资产”补充披露：

6）结合产品产量、价格及毛利率变化情况等，分析是否存在固定资产、专用设备闲置情况

报告期内，发行人各类精密结构件产品产量、单位价格、毛利率与对应固定资产情况如下：

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
精密压铸结构件	自产产量（万件、套）	2,624.70	3,071.52	3,209.70
	营业收入（万元）	54,265.01	61,949.12	47,099.77
	房屋建筑物原值（万元）	19,091.82	17,231.00	11,141.99
	机器设备原值（万元）	35,734.12	33,655.00	32,898.17
	单位价格（元/件、套）	13.30	15.18	15.23
	毛利率	23.22%	26.74%	30.96%
精密注塑结构件	自产产量（万件、套）	15,097.16	15,795.04	8,920.05
	营业收入（万元）	52,652.57	44,799.10	23,324.73
	房屋建筑物原值（万元）	5,039.43	5,015.18	2,781.76
	机器设备原值（万元）	7,240.23	4,328.68	2,625.65
	单位价格（元/件、套）	3.48	2.89	2.73
	毛利率	19.15%	18.73%	19.84%
型材冲压结构件	自产产量（万件、套）	3,332.78	1,987.28	1,721.24
	营业收入（万元）	38,187.25	25,469.78	19,406.42
	房屋建筑物原值（万元）	-	-	-

	机器设备原值（万元）	3,253.33	1,889.02	1,245.14
	单位价格（元/件、套）	3.33	2.00	2.30
	毛利率	24.59%	22.28%	22.38%

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用计入营业成本。为了保持数据的可比性，上表中的毛利构成采用不考虑新收入准则影响的数据。

报告期内，发行人经营情况良好，业务规模持续增长，产品种类多样，公司精密压铸结构件的产品超过 2,000 种，精密注塑结构件产品超过 1,000 种，型材冲压结构件产品超过 1,000 种。公司产品单价以及毛利率因受到不同类型产品以及不同领域客户综合影响而发生变动，具体变动情况参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率及其变动情况分析”之“3、主营业务毛利率分析”。总体而言，公司经营状况稳步向上发展，相关设备投入随着各类业务增长需求而提升。

在精密压铸业务方面，2020 年度受新冠肺炎疫情及下游客户产品结构变化影响，公司精密压铸结构件产能利用率有所下滑，同时因汽车结构件量产周期较长，报告期内江苏铭利达 A 车间部分压铸设备存在暂时闲置的情形。随着全球疫情影响减弱及新产品的逐步量产，精密压铸结构件产销规模预计将有所提升。

在精密注塑业务方面，公司业务规模不断提升，即使在疫情的影响下，公司 2020 年度精密注塑结构件销售收入为 52,652.57 万元，较 2019 年度增长 17.53%，主要系公司客户新产品及部分新增客户对精密注塑结构件需求增多所致。在此背景下，公司注塑类设备投入在报告期内逐年增加。

在型材冲压业务方面，公司于报告期前期的投入设备金额相对较低，一方面是因为型材冲压工艺环节相对简单，所需设备种类较少，另一方面，公司直接对外采购铝挤压材，并委托供应商生产相关模具，无需投入不同规格的铝挤压机以及型材冲压模具制造设备。报告期内，公司型材冲压结构件销售收入较快增长，最近三年复合增长率为 40.28%，随着下游客户订单规模的增长及产品自产比例的提升，2020 年度公司相关设备投入增幅较大。

综上，报告期内，除江苏铭利达汽车结构件生产车间部分压铸设备存在暂时闲置外，发行人业务规模整体保持增长，为满足业务规模增长、生产工艺改进及

市场开拓的需要，公司设备投入逐年增加，不同业务产销规模与机器设备的增长整体匹配，产品价格及毛利率的变动具备合理性。

（三）相关固定资产、在建工程减值测试情况及减值准备计提充分性。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司于报告期各期末对固定资产、在建工程是否存在减值迹象进行判断，具体如下：

企业会计准则规定	具体分析
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要设备目前市场价格未发生大幅下降情形
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	最近三年我国经济发展态势良好，GDP 保持稳定增长，技术和法律环境日趋完善。公司所处市场不断扩大，未对公司产生不利影响
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司固定资产、在建工程未发生陈旧过时或者实体损坏
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司配置的机器设备均为满足存量客户及新增客户的订单增长需求，公司不存在长期闲置的固定资产，不存在终止使用或计划处置情形
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司主要产品市场价格、毛利率水平整体保持稳定，营业利润稳步增长，不存在前述情形

综上，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于资产负债表日结合固定资产、在建工程盘点情况，对各类固定资产、在建工程是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化，对公司未产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；报告期内，除江苏铭利达汽车结构件生产车间部分压铸设备存在暂时闲置外，不存在长期闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。公司未计提固定资产、在建工程减值准备符合《企业会计准则》的规定。

五、核查意见

（一）核查过程

1、核查报告期内发行人大额资本性支出的相关合同、验收单据、发票、付款申请书、付款银行回单等支持性证据；

2、对报告期内发行人大额资本性支出的收款方执行函证程序；

3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等途径查询报告期内发行人大额资本性支出的收款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员或其他关键人员之间是否存在关联关系；

4、获取并复核报告期内发行人机器设备明细，分析机器设备原值与产能、业务量或经营规模匹配性，并与同行业可比公司进行比较；

5、访谈发行人事业部管理中心负责人及相关生产业务人员，了解发行人产能瓶颈的情况，复核报告期内发行人产能计算表；

6、实地查看发行人生产线的生产运行情况，了解其生产工艺、主要生产设备情况；

7、对发行人主要固定资产和在建工程进行现场盘点，查看其生产使用情况或建设安装进度；

8、核查发行人在建工程、固定资产清单，核查报告期内发行人主要在建工程转入固定资产依据的资料文件；

9、核对发行人在建工程明细表，检查在建工程相关采购合同、发票，核对资产入账金额是否准确；核对资产验收报告，检查转入固定资产时点是否正确，检查新增固定资产折旧计提时点是否正确，累计折旧计算是否准确；

10、将发行人报告期各期末固定资产台账与总账进行核对，抽取金额较大的固定资产进行实地盘点，关注设备是否存在减值迹象；

11、了解发行人固定资产减值测试情况，结合实地监盘固定资产、在建工程，关注是否存在固定资产、在建工程闲置情形，分析固定资产是否存在减值迹象、是否存在减值准备未足额计提的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各期资本性支出的主要收款方与发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员或其他关键人员不存在关联关系及资金往来；

2、发行人机器设备原值与产能、业务量或经营规模相匹配，与同行业可比公司存在一定差异，主要系产品结构、生产工艺流程差异较大所致，具有合理原因；

3、发行人报告期各期主要在建工程对应厂房建设项目计划建设周期和实际建设周期不存在明显差异；2017 年末、2019 年末、2020 年 6 月 30 日在建工程-待安装机器设备金额较高的主要原因为发行人业务规模快速增长，为解决业务规模扩张造成的设备生产能力不足的问题，发行人陆续增加设备投入，发行人设备投入规模与经营规模增长相匹配，不存在机器设备到达现场长期未安装的情形；

4、报告期内，除江苏铭利达汽车结构件生产车间部分压铸设备存在暂时闲置外，发行人资产不存在长期闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。发行人未计提固定资产、在建工程减值准备符合《企业会计准则》的规定。

31.关于产能利用率

申报文件显示：

（1）发行人通过列示不同类型工序的瓶颈设备的理论工时和实际工时的方式说明公司的产能利用率情况。其中压铸工艺和型材加工工艺瓶颈设备为 CNC 设备，报告期各期产能利用率较低，均未超过 85%。报告期内发行人压铸、型材加工、注塑瓶颈设备理论工时不断增加。

（2）发行人在压铸及型材加工方面，瓶颈设备 CNC 实际工时与理论工时相比较低，主要原因系：公司生产产品种类繁多，实际生产过程中切换生产产品时需要一定的工作时长进行 CNC 设备调试；公司新产品开发数量较多，新产品在批量生产前，需要不断的利用 CNC 进行样品、小批量产品及相应夹、治具的试产和调试，进一步减少了 CNC 的实际运行时长。

（3）发行人存在较多可预见的重大资本性支出，预计项目总投资金额高达 34 亿元。

请发行人：

（1）披露报告期各期瓶颈设备金额、数量变化与理论工时匹配关系；压铸工艺和型材加工工艺瓶颈设备为 CNC 设备的原因，发行人计算产能利用率方法是否为行业通行做法，将部分 CNC 工序外协、同时 CNC 设备为瓶颈设备的原因及合理性。

（2）结合产品特点、生产中切换生产产品耗用工时、新产品开发数量等进一步量化分析并披露压铸及型材加工的产能利用率较低的原因及合理性、是否符合行业特征。

（3）结合在手订单、客户拓展情况、行业发展、现有产能利用率情况等分析募投项目及预计重大资本性支出的必要性。

（4）披露可预见的资本支出各项目的计划投资时间、资金来源、项目可行性、未在预定时间完成相关投资的违约责任等，测算相关项目年利息及资产折旧、摊销金额及对发行人未来经营业绩影响，就发行人未来面临的资本支出、利息费用、折旧及摊销金额、相关产品市场开拓及需求风险等进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期各期瓶颈设备金额、数量变化与理论工时匹配关系；压铸工艺和型材加工工艺瓶颈设备为 CNC 设备的原因，发行人计算产能利用率方法是否为行业通行做法，将部分 CNC 工序外协、同时 CNC 设备为瓶颈设备的原因及合理性。

（一）报告期各期瓶颈设备金额、数量变化与理论工时匹配关系

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）产能及产销情况”之“1、主要产品产能情况”中补充披露：

（1）报告期各期瓶颈设备金额、数量变化与理论工时匹配关系

工艺类别	瓶颈设备	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		期末设备原值（万元）	期末设备数量（台）	理论工时（小时）	期末设备原值（万元）	期末设备数量（台）	理论工时（小时）	期末设备原值（万元）	期末设备数量（台）	理论工时（小时）
压铸	CNC	7,935.75	270	1,522,899	7,402.97	263	1,445,047	6,359.96	213	1,013,129
型材加工	CNC	1,626.53	53	290,959	1,092.08	41	234,197	870.70	34	199,019
注塑	注塑机	4,160.01	165	925,512	2,871.14	132	546,329	1,425.12	67	289,578

注：

1、各设备理论工时=设备数量×20 小时×工作日，工作日按照一年 300 个工作日计算，设备投入不足一年的按照实际投入的工作日计算；

2、上述计算方式未考虑设备停工、产品切换以及新产品开发时间。

3、2020 年末，广东铭利达 11 台注塑机转往江苏铭利达，截至 2020 年 12 月 31 日，该等注塑机尚未完成安装调试。

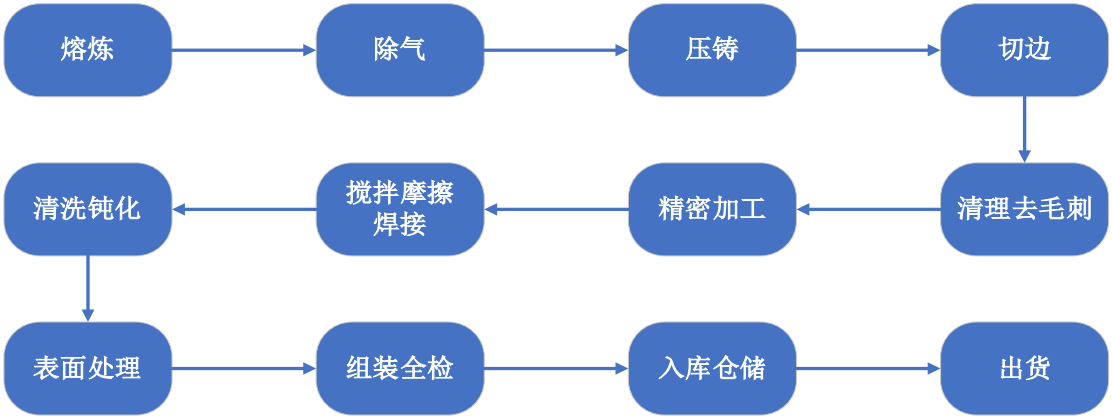
（二）压铸工艺和型材加工工艺瓶颈设备为 CNC 设备的原因

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）产能及产销情况”之“1、主要产品产能情况”中补充披露：

（2）压铸工艺和型材加工工艺瓶颈设备为 CNC 设备的原因

1）公司压铸工艺瓶颈设备选取 CNC 的原因

压铸工艺具有多道工序，主要工序流程情况如下：



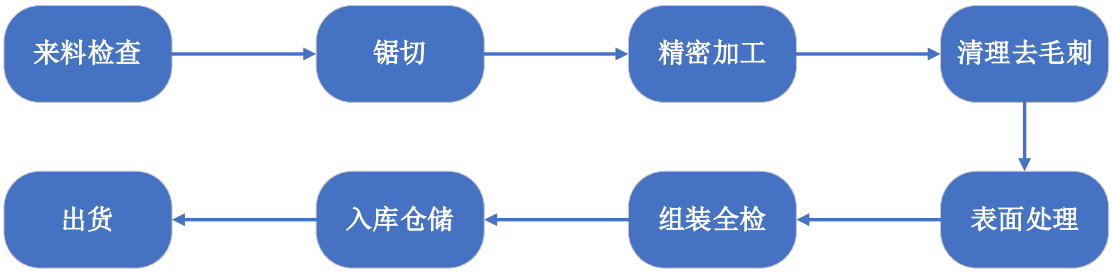
压铸工艺最重要的环节为压铸工序和精密加工工序，在整个流程中不同的工序环节配备有不同的专用设备，压铸工序和精密加工工序对应设备为压铸机以及 CNC 设备。

公司在压铸领域主要产品包括光伏逆变器外壳、安防摄像头支架机外壳、汽车轻量化零部件等，在产品的生产过程中，压铸工序的耗时较精密加工相对较短。其次，在压铸工序，公司通过使用一模多穴等方法进行生产，可以一次成型多个产品，进一步提升了压铸环节的生产效率；而在精密加工环节，需使用 CNC 设备对产品进行逐个处理，花费时间相对较长。

因此，对于行业内满负荷运转的压铸生产线，CNC 设备数量一般达到压铸机数量的 3 至 4 倍，而截至 2020 年 12 月 31 日，公司压铸生产线压铸机与 CNC 设备数量分别为 96、270 台，比例为 2.81，CNC 设备数量相对偏低，在生产高峰时期不能完全达产，因此压铸工艺中主要瓶颈设备为 CNC 设备。

2）公司型材加工工艺瓶颈设备选取 CNC 的原因

公司型材加工的工序流程如下：



型材加工工艺主要环节一般包括挤压、锯切、精密加工以及表面处理。由于铝挤压工序附加值相对不高，公司型材加工工艺的原材料铝挤压材均由公司对外直接采购；锯切、表面处理环节本身就具有可大规模加工的特点，清理去毛刺环节所需设备和技术较为简单，增加人手即可扩大生产，上述环节均不对公司型材加工工艺生产规模构成限制。而精密加工工序则是公司型材加工工艺中复杂程度、重要程度最高的环节，因此，精密加工对应的 CNC 设备系型材加工工艺的瓶颈设备。

（三）发行人计算产能利用率方法与同行业可比公司对比情况

公司精密结构件产品具有非标准化、定制生产的特征，产品因客户的需求而存在较大差异，导致产品结构设计、加工工序、复杂程度、加工时间等各不相同，单件产品生产所需耗用的时间、占用的设备及人员也存在较大的差异。因此，以产品数量或重量为单位定义公司各大类产品的产能并不能直观的反映发行人的产能情况，公司通过列示不同类型工序的瓶颈设备的理论工时和实际工时的方式说明公司的产能利用率情况。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）产能及产销情况”之“1、主要产品产能情况”之“（3）可比公司产能利用率计算方法对比情况”中补充披露：

公司名称	产能利用率计算方式	招股说明书中关于产能计量的相关说明	可比公司产品分类情况
文灿股份	以压铸机吨位作为产能度量，以生产产品重量作为产量度量。	此处产能系压铸机产能，目前文灿股份压铸机吨位从 125 吨到 4,000 吨不等，每种吨位的压铸机产能不同，相同吨位压铸机在不同模具（一模一腔、一模多腔）下的产能亦不同。因此，此处产能计算过程中，对各种吨位压铸机的产能分开计算，具体取该吨位压铸机在多种模具情况下生产多种产品的各种产能的算术平均值。	文灿股份主要产品为铝合金压铸件主要应用在汽车领域。
宜安科技	以压铸机吨位作为产能度量，以生产产品件数作为产量度量。	宜安科技的产能与产量具有不同的概念，宜安科技的产能一般以吨计算，其与压铸机的数量和吨位直接相关，而产量则是与产能以及产品的规格相关。在相同产能条件下，宜安科技所生产的产品的体积越小、重量越轻，产量越高。	宜安科技压铸件产品主要用于高端电器、3C 产品、电动工具、工业配件、LED 产品、汽车零部件等多个领域。
锐新科技	以挤压机吨位作为产能度量，以产品重量作为产量度量。	锐新科技申报期报告期内拥有 1400T、2800T 以及 3600T 三台挤压机，其产品的主要生产工序包括挤压、锯切、时效、CNC 机加工、整形去刺、清洗等重要环节及一系列辅助环节，其中挤压环节是几乎所有	锐新科技以型材加工工艺为主，应用领域包括电力电子散热器、汽车轻量化部

		产品都需要经过的工序，且目前构成公司的产能瓶颈。	件、自动化设备与医疗设备精密部件等。
瑞玛工业	以瓶颈设备开机时间作为产能度量，以理论产能工时作为产量度量。	瑞玛工业产品的形状和大小差异较大，以产品件数衡量较难反映瑞玛工业产能利用率的变化情况，因此瑞玛工业以主要机器设备的开工率来反映冲压、冷镦等瓶颈设备的产能利用率，即：产能利用率=瓶颈设备开机时间/理论产能工时。其中设备开机时间已扣除计划停工、设备换型、设备维修等未开工时间；理论产能工时按照两个班次扣除固定休息时间计算。	瑞玛工业主要从事移动通信、汽车、电力电气等行业精密金属零部件。
天龙股份	以注塑机可运行时间作为产能的度量，以注塑机实际运行的时间作为产量度量。	天龙股份塑料零件产品具有以下特征：塑料零件产品种类繁多，同一类别产品中品种众多，单位重量相差很大，以发动机系统零部件为例，低至一、两克，高至四千多克，不同产品耗用的塑料粒子及外协加工金额存在较大差异。	天龙股份生产的产品为汽车零部件一级供应商、大型国际电工电器和消费电子厂商提供的塑料零件。

数据来源：各公司招股说明书

综上，公司产品类型多样，工艺种类以及工序环节较多，材料及应用领域各不相同，公司采取与同行业可比公司瑞玛工业及天龙股份相同的产能利用率测算方式，该测算方法能够较准确反应公司产能利用水平。

（四）发行人将部分 CNC 工序外协，同时瓶颈设备 CNC 产能利用率未达到 100%的原因及合理性

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）产能及产销情况”之“1、主要产品产能情况”中补充披露：

（4）发行人将部分 CNC 工序外协的原因及合理性

公司的客户数量较多，客户对于产品的需求有时会集中释放，虽然公司从整个年度上来看产能利用率未达到 100%，但在客户需求集中释放的期间内也会出现产能不足的情况，导致必须委托加工才能满足客户对交货时间的要求。

此外，公司部分客户所下订单数量小、工序简单，由公司自行加工需进行设备调试、产线切换，在此情形下生产成本相对较高，因此将部分小订单进行 CNC 工序外协。

报告期内，压铸及型材加工工艺中，考虑生产中切换生产产品及新产品开发耗用工时后，公司分季度产能利用率情况如下：

工艺类别	年度	考虑产品切换以及新产品开发的产能利用率情况

		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年
型材	2020 年	69.97%	93.32%	97.17%	97.99%	90.88%
	2019 年	90.73%	94.38%	93.80%	100.97%	95.17%
	2018 年	74.28%	83.20%	97.94%	102.54%	89.65%
压铸	2020 年	63.39%	77.74%	93.86%	100.94%	83.79%
	2019 年	87.37%	96.36%	99.26%	103.69%	97.10%
	2018 年	83.30%	94.08%	103.19%	100.82%	95.74%

由上表可见，公司产能在每年度下半年较为紧张，产能利用率普遍高于或接近于 100%，在此期间客户需求较为集中，较常出现同一时间段接到多家客户订单需求等情况，受制于产品切换时间不足、不同地区子公司设备与订单需求短期错配等因素，为满足客户的交期要求，存在需通过将部分型材及压铸产品的机械加工工序进行委外加工的情况。

二、结合产品特点、生产中切换生产产品耗用工时、新产品开发数量等进一步量化分析并披露压铸及型材加工的产能利用率较低的原因及合理性、是否符合行业特征。

1、结合产品特点、生产中切换生产产品耗用工时、新产品开发数量等进一步量化分析公司产能利用率情况以及与同行业的对比

公司产品类型及工艺复杂，材料及应用领域多样，公司精密压铸结构件的产品超过 2,000 种，型材冲压结构件产品超过 1,000 种，公司产品种类繁多。

报告期内，公司在生产精密压铸结构件及型材冲压结构件过程中，切换生产产品耗用工时情况如下：

工艺类别	瓶颈设备	产品切换时耗用工时		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
压铸	CNC	131,756	182,096	84,315
型材加工	CNC	36,301	24,888	25,494

注：公司计划部门根据市场部门发出的客户提货需求而确定 CNC 设备计划排期表，CNC 调机技术人员依据 CNC 设备计划排期表对 CNC 设备进行调试并记录实际调机耗用工

时，最终计划部门对记录的实际调机耗用工时进行汇总统计。

报告期内，公司压铸及型材加工工艺下，新产品开发数量及耗用工时情况如下：

工艺类别	瓶颈设备	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		新产品开发数量	新产品开发耗用工时	新产品开发数量	新产品开发耗用工时	新产品开发数量	新产品开发耗用工时
压铸	CNC	275	110,841	171	77,514	326	130,390
型材加工	CNC	47	4,942	90	9,139	88	11,076

注：公司研发部门根据客户项目开发要求形成产品开发台账，预估新产品开发的生产流程及包括 CNC 机加工在内的各生产环节设备占用时间，产品开发完成后，公司研发部门对新产品实际开发耗用的设备工时进行记录并汇总统计。

因此，公司压铸及型材加工工艺中，考虑生产中切换生产产品及新产品开发耗用工时后，公司产能利用率情况如下：

工艺类别	瓶颈设备	考虑产品切换以及新产品开发的产能利用率情况		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
压铸	CNC	83.79%	97.10%	95.74%
型材加工	CNC	90.88%	95.17%	89.65%

注：考虑产品切换以及新产品开发的产能利用率=（实际工时+产品切换耗费工时+新产品开发耗费工时）/理论工时，未考虑设备维修耗时。

考虑产品切换以及新产品开发影响后，公司对应产能利用率与同行业可比公司对比情况如下：

工艺类别	公司名称	统计期间	产能利用率范围
压铸	文灿股份	2015 年度、2016 年度及 2017 年度	81.01%至 85.94%
	宜安科技	2009 年度、2010 年度及 2011 年度	96.47%至 98.73%
型材加工	锐新科技	2017 年度、2018 年度及 2019 年度	67.52%至 95.27%
	瑞玛工业	2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-9 月	87.92%至 96.89%

注：可比公司中，瑞玛工业明确“设备开机时间已扣除计划停工、设备换型、设备维修等未开工时间”，其他可比公司针对上述事项未进行明确。

综上，结合产品特点、生产中切换生产产品耗用工时、新产品开发数量，公司压铸及型材加工产能利用率情况具有合理性，符合行业特征。

2、补充披露情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）产能及产销情况”之“1、主要产品产能情况”中补充披露之“（5）公司压铸及型材加工产能利用率情况的合理性”：

报告期内，公司在压铸及型材加工方面，瓶颈设备 CNC 实际工时与理论工时相比较低，主要原因系：

1）公司产品类型及工艺复杂，材料及应用领域多样，公司精密压铸结构件的产品超过2,000种，型材冲压结构件产品超过1,000种。公司客户对产品的精密程度、一致性要求较高，为达到上述要求，相关参数设置需准确、一致，因此在实际生产过程中切换生产产品时需要一定的工作时长进行CNC设备调试；

2）公司新产品开发数量较多，新产品在批量生产前，需要不断的利用 CNC 进行样品、小批量产品及相应夹、治具的试产和调试，减少了 CNC 的实际运行时长。**公司统计实际运营工时过程未考虑生产产品切换这一情况，如瑞玛工业等同行业公司明确了设备开机时间已扣除计划停工、产品切换、设备维修等未开工时间；**

3）发行人压铸产能利用率2020年度有所下降，主要系Venture等客户受疫情影响精密压铸结构件订单有所延迟所致。在未考虑生产中切换生产产品及新产品开发耗用的情况下，公司2020年下半年压铸工艺产能利用为81.00%，已恢复至正常水平。

综上，报告期内，公司压铸及型材加工产能利用率较低，主要是受到生产过程中切换产品导致的设备换型调试、新产品开发以及2020年新冠疫情等因素影响，公司产能利用情况具有合理性，符合行业特征。

三、结合在手订单、客户拓展情况、行业发展、现有产能利用率情况等分析募投项目及预计重大资本性支出的必要性。

（一）募投项目及其他重大资本支出情况

综合考虑各投资项目、本次募投项目以及公司其他未来资本支出计划，截至 2020 年 12 月 31 日，根据相关投资协议以及本次募投项目可研报告，公司预计未来五年重大资本支出合计 138,256.05 万元，其中包括募投项目的资本性支出

为 50,729.74 万元以及对海穗公司待分期支付的款项 21,726.31 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	重大资本支出事项	协议中的资本性支出	已完成的资本性支出	预计未来五年资本性支出
1	东莞清溪项目（包含本次募投项目）	38,000.00	52,471.00	6,384.06
2	海安项目（包含本次募投项目）	65,000.00	29,998.00	44,345.68
3	惠州博罗项目	40,000.00	-	40,000.00
4	重庆项目	25,800.00	-	25,800.00
5	对海穗公司待分期支付的款项	24,750.12	3,023.81	21,726.31
合计		**193,550.12**	**85,492.81**	**138,256.05**

注：

1、根据公司与东莞市清溪镇人民政府签署的《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、广东铭利达与东莞市清溪镇人民政府签署的《项目投资效益协议书》以及《项目投资补充协议》，东莞清溪项目分为一期项目、二期项目及扩建项目。2021 年 3 月 11 日，东莞市清溪镇人民政府与广东铭利达签署了《项目投资补充协议（二）》。根据该补充协议，就广东铭利达在东莞清溪投资建设铭利达铝合金压铸件生产及配套项目，双方达成一致约定，该项目总投资额为 6.2 亿元（固定资产投资不少于 3.8 亿元）。该补充协议与《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》、《项目投资补充协议》约定不一致的，以该补充协议约定为准；

2、海安项目（包含本次募投项目）预计后续资本性支出包括协议约定的尚未完成的资本性支出以及江苏铭利达实施的募投项目中的资本性支出；本次发行募集资金拟投资项目“轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目”，预计投资规模为 48,123.36 万元，资金来源全部为首次公开发行募集资金；

3、根据广东铭利达与博罗县人民政府签署的《项目投资建设协议书》，惠州博罗项目分为两期，一期项目所占土地面积预计约为 140 亩，二期项目预计约 60 亩，协议约定二期项目视一期项目进展情况及综合社会效益供地，供地后二期项目再行启动，因此二期项目启动投资尚存在一定不确定性；

4、根据公司与重庆铜梁高新技术产业开发区管委会签署的《工业项目协议书》及《工业项目（补充）协议书》，重庆项目分为两期，一期项目所占土地面积预计约为 129 亩，二期项目预计约 129 亩。根据 2021 年 3 月 5 日重庆铜梁高新技术产业开发区管委会出具的说明文件，由于发行人尚未取得《工业项目协议书》及补充协议项下二期用地，前述协议中所有关于二期项目投资事项均暂停。后续根据发行人的实际经营需求以及有关供地情况，双方另行协商二期项目投资事项；

5、根据海安项目相关《投资协议书》及《补充协议》、江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的说明函及海穗公司出具的资金结算票据，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人对海穗公司存在累计 21,726.31 万元的待分期支付的款项。根据双方协商，发行人于 2021 年 3 月向海穗公司先行支付了 300 万元第三期待分期支付的款项，截至本回复出具之日，发行人对海穗公司存在的待分期支付的款项为 21,426.31 万元。

（二）各资本支出项目的业务定位以及项目可行性

序号	重大资本支出事项	业务定位及投资必要性	项目可行性
1	东莞清溪项目	公司计划将清溪生产基地发展成为压铸类专属精密结构件及模具的研发及生产基地，随着公司业务发展，公司一方面将继续深耕光伏、安防领域客户，不断维持并加大对 SolarEdge、Enphase、华为、Axis 等优质客户的配套服务；另一方面，经过多年来在汽车领域的研发积累，公司开拓了比亚迪、广汽等知名客户；此外，公司新增智慧出行应用领域，截至目前已与 Lime、Bird 等国际知名共享出行企业达成合作意向，其中对 Lime 的产品已经量产。	我国长三角及珠三角地区制造产业优势显著，目前均已经形成精密结构件制造产业集群，该项目位于珠三角地区，具备交通运输优势。该生产基地系发行人最主要的研发及生产制造主体，业务覆盖了压铸、注塑以及型材冲压等多种类型的精密结构件产品及各类精密模具，下游客户包括光伏、安防、汽车以及消费电子等多个领域。截至目前，该项目已按投资协议约定完成投资。
2	惠州博罗项目	惠州生产基地是公司对清溪生产基地的有效延伸及补充，惠州生产基地一方面将承接公司在东莞清溪租赁厂房上的注塑生产线以及型材冲压生产线相关产能，并发展铝材氧化加工产线以完善产业链布局；另一方面，公司将进一步补充型材冲压产能，配套提供新能源汽车电池包以及电池配件相关精密结构件产品，截至目前，公司已与亿纬锂能、欣旺达等客户达成合作意向，并已逐步进入量产阶段。	惠州铭利达相关投资项目位于珠三角地区，具有明显区位优势，与公司清溪生产基地遥相呼应。截至 2020 年末，公司在东莞清溪浮岗厂区尚存有 34,679 平方米的租赁厂房，在清溪罗马厂区尚存在 16,500 平方米租赁厂房。因此，惠州铭利达相关投资项目建成后，将承接发行人在珠三角范围内租赁厂房对应产能，并为精密注塑结构件和型材冲压结构件的研发、生产业务提供支持。因此，该项目具有可行性。
3	海安项目	江苏生产基地是公司在长三角地区的重要战略布局，也是公司长三角地区全品类精密结构件产品的研发生产基地。在铝合金精密压铸结构件方面，江苏铭利达在北汽新能源、联合电子等优质客户的基础上，与宁德时代达成了合作关系，逐步量产；在镁合金精密压铸结构件方面，江苏铭利达设立独立镁合金结构件生产车间，目前已通过 Venture、伟创力、TCL 向终端客户 PMI 提供电子烟加热结构件；在精密注塑及型材冲压结构件方面，江苏铭利达持续增加对海康威视、昱能科技等安防、光伏类优质客户的配套服务。此外，公司在江苏生产基地布局了智慧出行、通信等领域配套产品，目前已为美团、飞毛腿集团等优质客户进行批量生产，并已与古河电气达成合作意向。	长三角地区是我国经济发展的重要区位，该区域制造产业优势显著，已经形成精密结构件制造产业集群，该项目位于长三角地区的江苏海安，具备交通运输优势。相关主体江苏铭利达于 2017 年底开始实际投产，配备了瑞士布勒、日本宇部等大型高端压铸设备，并在汽车类模具及精密压铸结构件方面进行了较为充分的前期研发投入。因此，该项目具有可行性。
4	重庆项目	重庆生产基地是公司在西南地区的战略布局，一方面会承接公司位于四川广安的压铸及注塑生产线产能，另一方面，重庆生产基地将会为西南地区 3C 电子产品、整车及整车零部件客户提供部分配套服务。	重庆生产基地位于西南地区，公司已签署相关土地出让合同并预计受让工业用地 77,037 平方米，该地块目前处于筹备建设阶段。公司目前西南地区产能位于在广安租赁的 22,773.85 平方米厂房内，主要为重庆海康威视的配套提供精密压铸结构件及精密注塑结构件，订单充足。

（三）结合在手订单、客户拓展情况、行业发展、现有产能利用率情况等分析募投项目及预计重大资本性支出的必要性

1、在手订单情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司在手订单金额合计 33,714.49 万元，占 2020 年公司主营业务收入的 22.35%，公司各类型业务在手订单充足，具体情况如下：

单位：万元

业务类型	截至 2020 年 12 月 31 日在手订单金额	2020 年度销售收入	在手订单占年度销售收入比例
光伏产品在手订单	14,864.58	92,204.61	16.12%
安防产品在手订单	10,259.99	32,700.69	31.38%
汽车产品在手订单	6,781.86	9,921.01	68.36%
消费电子产品在手订单	1,428.79	15,229.75	9.38%
其他产品在手订单	379.27	791.45	47.92%
在手订单金额合计	33,714.49	150,847.50	22.35%

2、存量客户订单增长情况

公司已成功进入光伏、安防、汽车以及消费电子行业多家领先企业的供应链体系，并建立了长期、良好的合作伙伴关系，公司客户包括SolarEdge、SMA、Venture、Intel、海康威视、华为、比亚迪、北汽新能源等国内外知名企业。随着公司主要客户在各自领域内竞争力不断增强，公司存量客户订单需求在报告期内持续增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存量客户销售收入	118,227.40	118,605.09	91,011.15

3、新增客户拓展情况

报告期内，公司新增客户情况及对应收入贡献情况如下：

客户新增期间	新增客户名称	新增客户家数	新增客户销售收入（万元）		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
2018 年度	吉利、SMA、上汽集团、麦格米特等	49	10,012.56	10,344.19	2,846.65
2019 年度	宁德时代、飞毛腿集团、Intel 等	54	18,498.62	6,398.26	-
2020 年度	广汽集团、Airspan、Salcomp 等	60	4,108.92	-	-

截至本回复出具之日，公司已与 TCL、美团、古河电气等客户达成了合作意向，其中部分客户订单已进入量产阶段。综上，公司客户质量相对较高，新增客户数量充裕，未来业务规模持续增长具有一定保障。

4、行业发展情况

公司所处行业为精密结构件制造行业，行业现阶段总体发展情况良好，受到国家政策鼓励，产品下游应用领域前景广阔，行业整体研发技术实力及自动化生产水平不断进步，良好的行业发展前景为公司业务扩展奠定了基础。

（1）国家产业政策鼓励精密结构件制造行业发展

精密结构件产品广泛应用于国民经济的各个领域，我国制定了一系列精密结构件制造行业相关的产业支持政策。2016 年 11 月国家将金属压铸技术、高强度铸铝合金材料等列入《工业“四基”的发展目录》中，2017 年 1 月将铝合金压铸材料列入《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》，同年 8 月提出了《塑料加工技术的“十三五”发展指导意见》，要求加快行业产品结构调整，2019 年 6 月将精密模具、精密电子注塑产品等列入《鼓励外商投资产业目录（2019 年版）》，2019 年 10 月将精密模具、轻量化新材料铸件、高精度结构件等列入《产业结构调整指导目录（2019 年本）》“鼓励类”行业。

相关产业政策的制定及实施为精密结构件制造行业的有序竞争及健康发展营造了良好的制度环境，为公司的经营发展提供了有力的法律保障以及政策支持，对公司的经营发展带来积极的影响。

（2）下游行业快速发展提供广阔市场空间

精密结构件产品应用领域众多，公司的精密结构件产品主要应用在光伏、安防、汽车、消费电子等领域。

光伏发电是受各国政府大力推广的发电方式之一，随着清洁能源行业不断发展，光伏逆变器出货量近年来快速增长并拥有较为广阔的市场空间。据 WoodMackenzie 数据显示，全球光伏逆变器出货量从 2015 年的 59.7GW 上升到 2019 年的 126.74GW，年复合增长率达到 20.71%。在安防领域，全球安防消费市场在不断扩大，视频监控产品应用愈加广泛，据 IHSMarkit 数据显示，2019 年全球专业视频监控市场规模达 199 亿美元，同比增长 9.34%，2014 年

至 2019 年复合增长率达到 6.58%；在汽车领域，我国巨大的人口数量及出行需求保证了汽车市场充足的需求空间，据中国汽车工业协会数据显示，2011 年我国汽车产销量分别为 1,841.89 万辆和 1,850.51 万辆，2019 年我国汽车产销量分别增长至 2,572.1 万辆和 2,576.9 万辆，产量及销量的复合增长率分别为 4.26%和 4.23%；在消费电子领域，智能手机、平板电脑等传统消费电子产品市场规模不断增长，智能手表手环、电子烟等各类新型消费电子产品层出不穷，不断掀起行业新热潮。

从整个产业链来看，精密结构件制造行业的市场需求与下游应用领域景气程度密切相关。公司下游领域市场规模稳步增长趋势，终端产品需求不断提升，有利于公司业务规模进一步扩大。此外，公司也积极拓展通信、医疗、储能等行业的产业布局，积极扩展公司产品的应用领域。因此，下游行业高速发展为精密结构件制造行业提供了广阔的市场空间。

（3）下游客户对产品要求提高促进行业整体研发能力提升

随着下游客户对结构件性能和功能的要求持续提高，精密结构件制造厂商之间技术竞争加剧，行业技术水平提升，企业需要持续提高研发能力以满足下游客户需求迭代、革新的需求。

不同应用领域对精密结构件的功能、特性、外形等要求的差别较大，精密结构件厂商进入新领域前需要首先对新材料、新技术进行研究，解决该领域的核心技术问题，满足客户需求，例如，精密结构件厂商进入汽车领域需要掌握轻量化材料应用技术，进入消费电子领域需要掌握大规模表面处理技术。行业内企业需要不断提升预先研发能力为其产品在下游行业形成竞争力提供保障。

另一方面，终端产品制造商为了满足市场需求，需要不断推陈出新，这对精密结构件厂商的同步研发设计能力提出了更高的要求。终端产品制造商往往对结构件制造服务商提出某款产品结构件的构想、概念草图或功能性要求，结构件制造服务商要根据该产品结构件的构想结合自身的生产工艺，提出建设性解决方案并经过与客户的密切沟通确定设计和制造方案，最终生产出满足终端产品制造商要求的结构件。

行业技术水平的提升以及行业内企业研发实力的增强，促进了整个行业的技

术升级与工艺革新。同时，行业技术壁垒的提高有效避免了行业的恶性低质量竞争，有利于行业长期良性的发展。

（4）行业生产自动化水平提升

随着精密结构件产品多样化、定制化、精密化的不断演进，目前生产线存在人力成本较高、生产效率偏低等缺点。精密结构件制造厂商以降本增效为目标，通过持续加大机器人、自动化设备投入等手段，全面加快技术改造与升级步伐，进一步提高生产效率及工艺水平，实现自动化生产技术的改造升级。未来精密结构件制造行业将实现技术工艺参数远程实时控制及检测、原材料自动输送、成型后处理自动化集成等先进自动化生产方式，通过技术进步实现智能化精益生产。

精密结构件制造业的自动化改造有利于行业增强柔性制造能力，提升劳动效率，降低员工劳动强度及人力成本，为行业的可持续发展提供了保证。

5、现有产能利用率情况

报告期内，在不考虑设备停工、产品切换以及新产品开发的情况下，公司各工艺类别产能利用率情况如下：

单位：小时

工艺类别	瓶颈设备	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		实际工时	理论工时	产能利用率	实际工时	理论工时	产能利用率	实际工时	理论工时	产能利用率
压铸	CNC	1,033,458	1,522,899	67.86%	1,143,520	1,445,047	79.13%	755,240	1,013,129	74.55%
型材加工	CNC	226,383	290,959	77.81%	188,850	234,197	80.64%	141,860	199,019	71.28%
注塑	注塑机	599,855	925,512	64.81%	560,987	546,329	102.68%	304,783	289,578	105.25%

注：

1、各设备理论工时=设备数量×20 小时×工作日，工作日按照每年 300 个工作日计算；产能利用率=设备实际工时/设备理论可用工时；

2、2020 年度公司各工艺类别产能利用率均处于较低水平，主要系受到 2020 年新冠肺炎疫情影响，公司实际订单数量及机器开机时间均有所下滑。

若考虑产品切换以及新产品开发所耗费工时，公司压铸以及型材加工工艺对应产能利用率较高，具体情况如下：

工艺类别	瓶颈设备	考虑产品切换以及新产品开发的产能利用率情况		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度

压铸	CNC	83.79%	97.10%	95.74%
型材加工	CNC	90.88%	95.17%	89.65%

注：考虑产品切换以及新产品开发的产能利用率=（实际工时+产品切换耗费工时+新产品试开发费工时）/理论工时，未考虑设备维修耗时。

由此，在排除 2020 年新冠肺炎疫情影响以及设备停工、产品切换以及新产品开发等事项的影响的情况下，公司产能利用水平较高。

综上所述，公司在手订单充足，报告期内存量客户业务发展良好、订单需求充足，潜在客户质量较高、数量充裕，为公司收入规模保持较快增长提供有力保障。公司所处精密结构件制造行业长期以来受国家政策支持，下游光伏、安防、汽车以及消费电子等领域的快速发展，精密结构件产品需求随之不断提高；此外，在考虑公司产品结构、产品切换以及新产品开发的情况下，公司产能利用已达较高水平。因此，公司后续重大资本性支出（含本次募投项目）具有必要性。

四、披露可预见的资本支出各项目的计划投资时间、资金来源、项目可行性、未在预定时间完成相关投资的违约责任等，测算相关项目年利息及资产折旧、摊销金额及对发行人未来经营业绩影响，就发行人未来面临的资本支出、利息费用、折旧及摊销金额、相关产品市场开拓及需求风险等进行风险提示。

（一）各项目的计划投资时间、资金来源、项目可行性、未在预定时间完成相关投资的违约责任情况

公司各资本支出项目业务定位及项目可行性参见本回复问题 31 之“三、结合在手订单、客户拓展情况、行业发展、现有产能利用率情况等分析募投项目及预计重大资本性支出的必要性。”部分所述，已在招股说明书进行补充披露。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出分析”之“（五）报告期内重大资本性支出情况”之“2、未来可预见的重大资本性支出计划”之“（1）计划投资时间、资金来源以及未在预定时间完成相关投资的违约责任”中补充披露：

公司各项目的计划投资时间、资金来源、未在预定时间完成相关投资的违约责任情况如下：

重大资本支出事项	计划投资时间	资金来源	未在预定时间完成相关投资的违约责任
东莞清溪项目	项目需在2021年12月前投产，2022年12月前达产。	首次公开发行募集资金	如公司在协议约定时间内项目投资总额投资强度、产出比、财政贡献、科技指标、能耗要求等指标未能达到协议约定评价标准的，清溪政府有权要求公司整改，并给予公司从应达标之日起为期一年的整改期，公司应在一年的整改期内达到指标评价标准。整改期间并不免除公司根据协议应承担税收考核的责任。
海安项目	2022年以前设备投入合计不低于6.5亿元。	自有资金及首次公开发行募集资金	-
惠州博罗项目	项目分两期建设：一期项目在交付土地后的45日启动前期相关准备工作，在交付土地后的3个月内实质性进场动工建设，首期建设在取得土地（自不动产权证证载日期起计）后的18个月内建成，建成之日起3个月内正式投产，正式投产之日起1年内达产；二期项目视一期项目进展情况及综合社会效益供地，供地后二期项目再行启动。 如有特殊情况，公司应提前书面告知惠州市博罗县人民政府。	自有资金、银行贷款、首次公开发行募集资金以及转移设备投资	如发生违约，且公司未履行提前告知义务，博罗县人民政府视情况决定是否给予公司相应整改时间，整改时间根据项目的建设期确定，但最长不超过相应建设期的50%。如博罗县人民政府不同意给予公司整改时间或公司整改行动或整改成效未能达到相关约定要求，博罗县人民政府有权采取以下措施：1）视情况收回公司享受相关优惠扶持政策；2）延后或终止供应项目二期用地；3）公布违约失信行为，纳入征信系统记录。
重庆项目	该项目进行分期规划审批，分期供地，分期建设，一期约129亩，2020年10月底前办理完成一期土地使用权证，并在取得土地使用权证书后16个月内建成，取得土地使用权证书后16个月投产，2025年9月底前全部达产。	自有资金及银行贷款	若公司未按照协议约定时间开工建设，逾期半年；未按照协议约定时间基础正负零工程竣工或厂房主体工程竣工，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会有权解除相关协议，并按照相关协议约定的土地价款减去所有项目扶持资金和所有优惠税费及其他相关费用后的价款回购该项目建设用地使用权。因回购产生的一切税费由、双方各承担一半。
对海穗公司待分期支付的款项	于2021年9月30日前支付3,000.00万元，于2022年9月30日前支付4,000.00万元，于2023年9月30日前支付剩余5,396.67万元，于2025年12月31日之前支付9,329.65万元。	自有资金及银行贷款	如任何核算周期发行人的纳税总额未达到协议约定的数额，且发行人未按照协议约定支付购买资产的款项超过三个月，则江苏省海安高新技术产业开发区管委会有权以发行人前期已支付的资产购置款数扣除奖励部分作为回购金额向发行人或江苏铭利达购回资产。

注：

1、2021年3月11日，东莞市清溪镇人民政府与广东铭利达签署了《项目投资补充协议（二）》。根据该补充协议，该补充协议与《铭利达珠三角生产基地项目投资协议》、《项目投资效益协议书》、《项目投资补充协议》约定不一致的，以该补充协议约定为准。

2、2021年3月5日，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会出具的说明文件，由于发行人尚未取得《工业项目协议书》及补充协议项下二期用地，前述协议中所有关于二期项目投资事项均暂停。后续根据发行人的实际经营需求以及有关供地情况，双方另行协商二期项目投资事项。

（二）相关项目年利息及资产折旧、摊销金额及对发行人未来经营业绩影响

的测算

1、预计未来重大资本支出情况

综合考虑各投资项目、本次募投项目以及公司其他未来资本支出计划，截至2020年12月31日，根据相关投资协议以及本次募投项目可研报告，公司预计未来重大资本支出合计 138,256.05 万元，其中包括募投项目的资本性支出50,729.74万元以及对海穗公司待分期支付的款项21,726.31万元，具体情况参见本题“三、（一）募投项目及其他重大资本支出情况”。

2、测算过程

经测算，各投资项目新增投资所产生的折旧、摊销以及利息费用及对发行人未来经营业绩影响情况分别如下：

（1）东莞清溪项目

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
新增固定资产①	-	2,500.53	2,134.53	-	-
折旧金额a	-	122.34	384.40	489.35	489.35
新增无形资产②	-	874.50	874.50	-	-
摊销金额b	-	43.73	131.18	174.90	174.90
新增投资金额合计（①+②）	**-**	**3,375.03**	**3,009.03**	**-**	**-**
募集资金投资金额	-	3,375.03	3,009.03	-	-
对经营业绩的影响金额（a+b）	**-**	**166.06**	**515.57**	**664.25**	**664.25**

注：募投项目投入情况，相关固定资产及无形资产的折旧摊销年限、残值率等均按照相关可行性研究报告进行测算。

（2）海安项目

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
新增固定资产①	10,774.47	20,627.84	9,853.37	-	-
折旧金额a	492.83	1,949.45	3,384.20	3,855.16	3,855.16
新增无形资产②	1,545.00	1,545.00	-	-	-

摊销金额 b	77.25	231.75	309.00	309.00	309.00
新增投资金额合计（①+②）	**12,319.47**	**22,172.84**	**9,853.37**	**-**	**-**
自有资金投资金额	6,159.74	-	-	-	-
募集资金投资金额	-	34,492.31	9,853.37	-	-
银行借款投资金额	6,159.74	-	-	-	-
利息费用 c	153.99	-	-	-	-
对经营业绩的影响金额（a+b+c）	**724.08**	**2,181.20**	**3,693.20**	**4,164.16**	**4,164.16**

注：

1、募投项目投入情况，相关固定资产及无形资产的折旧摊销年限、残值率等均按照相关可行性研究报告进行测算；

2、上述项目的投资进度按照相关协议约定进行测算；

3、银行贷款资金成本按照 5%的年利率进行测算，当年新增银行借款当年按平均 6 个月计提利息费用；资金来源除募集资金外按照 50%自有资金投入、50%银行借款投入进行测算；

4、公司 2021 年使用自有资金和银行借款对江苏铭利达项目进行投资，募集资金到位后进行置换。

（3）惠州博罗项目

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
转移固定资产	-	4,582.78	2,335.85	-	-
新增固定资产①	9,306.33	13,959.49	4,295.95	4,295.95	0.00
折旧金额 a	-	-	1,309.18	1,717.30	1,921.36
新增无形资产②	1,223.64	-	-	-	-
摊销金额 b	12.24	24.47	24.47	24.47	24.47
新增投资金额合计（①+②）	**10,529.97**	**13,959.49**	**4,295.95**	**4,295.95**	**0.00**
转移设备投资金额	-	4,582.78	2,335.85	–	–
自有资金投资金额	5,264.98	6,979.74	2,147.98	2,147.98	0.00
银行借款投资金额	5,264.98	6,979.74	2,147.98	2,147.98	0.00
利息费用 c	131.62	437.74	665.94	773.33	827.03
对经营业绩的影响金额（a+b+c）	**143.86**	**462.22**	**1,999.59**	**2,515.11**	**2,772.86**

注：

1、土建项目折旧年限为 20 年，残值率为 5%；机器设备折旧年限 10 年，残值率为 5%；软件著作权折旧年限 10 年，无残值；土地使用权摊销年限 50 年，无残值；当年新增投入的机器设备或无形资产，当年按照 50%进行折旧或摊销，新增的土建项目，在转固完成后开始计提折旧；

2、上述项目的投资进度按照相关协议约定进行测算；

3、银行贷款资金成本按照 5%的年利率进行测算，当年新增银行借款当年按平均 6 个月计提利息费用；资金来源除募集资金外按照 50%自有资金投入、50%银行借款投入进行测算；

4、根据广东铭利达与博罗县人民政府签署的《项目投资建设协议书》，惠州铭利达相关投资项目分为两期，一期项目所占土地面积预计约为 140 亩，二期项目预计约 60 亩，协议约定二期项目视一期项目进展情况及综合社会效益供地，预计不会于 2025 年前启动二期项目投资。

5、公司计划于 2022 年将广东铭利达塑胶生产线转移至惠州铭利达，相关机器设备合计 4,582.78 万元；于 2023 年将广东铭利达型材生产线转移至惠州铭利达，相关机器设备合计 2,335.85 万元。

（4）重庆项目

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
转移固定资产	-	3,000.00	-	-	-
新增固定资产①	3,166.67	6,333.33	3,983.69	3,983.69	3,983.69
折旧金额 a	-	-	640.48	1,018.93	1,208.15
新增无形资产②	1,348.92	-	-	-	-
摊销金额 b	13.49	26.98	26.98	26.98	26.98
新增投资金额合计（①+②）	**4,515.59**	**6,333.33**	**3,983.69**	**3,983.69**	**3,983.69**
转移设备投资金额	-	3,000.00	-	-	-
自有资金投资金额	2,257.79	3,166.67	1,991.85	1,991.85	1,991.85
银行借款投资金额	2,257.79	3,166.67	1,991.85	1,991.85	1,991.85
利息费用 c	56.44	192.06	321.02	420.61	520.20
对经营业绩的影响金额（a+b+c）	**69.93**	**219.03**	**988.47**	**1,466.52**	**1,755.33**

注：

1、土建项目折旧年限为 20 年，残值率为 5%；机器设备折旧年限 10 年，残值率为 5%；软件著作权折旧年限 10 年，无残值；土地使用权摊销年限 50 年，无残值；当年新增投入的机器设备或无形资产，当年按照 50%进行折旧或摊销，新增的土建项目，在转固完成后开始计提折旧；

2、上述项目的投资进度按照相关协议约定进行测算；

3、银行贷款资金成本按照 5%的年利率进行测算，当年新增银行借款当年按平均 6 个月计提利息费用；资金来源除募集资金外按照 50%自有资金投入、50%银行借款投入进行

测算。

4、根据公司与重庆铜梁高新技术产业开发区管委会签署的《工业项目协议书》及《工业项目（补充）协议书》，重庆铭利达相关投资项目分为两期，一期项目所占土地面积预计约为 129 亩，二期项目预计约 129 亩。2021 年 3 月 5 日，重庆铜梁高新技术产业开发区管委会出具的说明文件，由于发行人尚未取得《工业项目协议书》及补充协议项下二期用地，前述协议中所有关于二期项目投资事项均暂停。后续根据发行人的实际经营需求以及有关供地情况，双方另行协商二期项目投资事项。

5、公司计划于 2022 年将四川铭利达位于租赁厂房中合计 3,000 万元的机器设备转移至重庆铭利达。

（5）对海穗公司待分期支付的款项

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
对海穗公司待分期支付的款项	3,000.00	4,000.00	5,396.67	-	9,329.65
自有资金投资金额	1,500.00	2,000.00	2,698.33	-	4,664.83
银行借款投资金额	1,500.00	2,000.00	2,698.33	-	4,664.83
利息	37.50	125.00	242.46	309.92	426.54
对经营业绩的影响金额	**37.50**	**125.00**	**242.46**	**309.92**	**426.54**

注：根据海安项目相关《投资协议书》及《补充协议》、江苏省海安高新技术产业开发区管委会出具的说明函及海穗公司出具的资金结算票据，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人对海穗公司存在累计 21,726.31 万元的待分期支付的款项。根据双方协商，发行人于 2021 年 3 月向海穗公司先行支付了 300 万元第三期待分期支付的款项，截至本回复出具之日，发行人对海穗公司存在的待分期支付的款项为 21,426.31 万元。

3、测算结果

综上，由上述测算可预计的资本支出在未来五年内的投资情况及对公司经营业绩的影响情况，以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及重大资本支出分析”之“（五）报告期内重大资本性支出情况”之“2、未来可预见的重大资本性支出计划”之“（3）资本支出预计对公司未来经营业绩的影响”中补充披露：

截至本招股说明书签署之日，若发行人未变更未来资本支出计划，上述资本支出在未来五年内对公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
折旧金额	492.83	2,071.79	5,718.26	7,080.73	7,474.01
摊销金额	102.98	326.93	491.63	535.35	535.35

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
利息费用	379.56	754.80	1,229.41	1,503.86	1,773.78
对当年经营业绩的影响金额	975.37	3,153.52	7,439.30	9,119.95	9,783.14

注：公司 2021 年使用自有资金和银行借款对江苏铭利达项目进行投资，募集资金到位后，即使用募集资金对上述资金进行置换。

（三）对发行人未来面临的资本支出、利息费用、折旧及摊销金额、相关产品市场开拓及需求风险等进行风险提示的补充披露

以下内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）重大资本支出相关的风险”中补充披露：

综合考虑各投资项目、本次募投项目以及公司其他未来资本支出计划，截至 2020 年 12 月 31 日，公司预计未来重大资本支出合计 138,256.05 万元，其中包括募投项目的资本性支出 50,729.74 万元以及对海穗公司待分期支付的款项 21,726.31 万元。上述相关投资项目在完善公司业务布局、扩大公司产能的同时，会产生相应的折旧、摊销以及利息费用，从而会对公司未来业绩产生一定影响。根据发行人相关项目的预计投资情况进行匡算，自 2021 年起未来五年内重大资本支出对发行人当年经营业绩的影响分别为 975.37 万元、3,153.52 万元、7,439.30 万元、9,119.95 万元以及 9,783.14 万元。

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司分别实现营业收入 94,212.20 万元、136,093.30 万元和 151,649.35 万元，年均复合增长率 26.87%，增速较快。但若出现公司模具及各类精密结构件产品销量下滑，或公司下游客户所在的光伏、安防、汽车以及消费电子市场出现波动，公司产品需求随之减少的情况，则公司的业务增长速度不足以支撑公司资本支出及产能扩张，上述情况对公司生产经营及持续盈利带来一定不利影响。

五、核查意见

（一）核查过程

1、查阅发行人主要生产设备清单及主要生产工艺流程图，实地查看发行人主要生产设备，了解不同工艺下瓶颈设备选择的合理性；

2、访谈发行人管理层、财务中心、事业部管理中心负责人及相关业务人员，了解发行人产能利用率较低的原因及合理性，了解发行人存在 CNC 工序外协的合理性；

3、查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露信息，了解同行业可比公司产能利用率计算方式及产能利用水平；

4、核查发行人各期在手订单情况，取得发行人最新签订的合作协议情况，了解潜在客户验厂情况，了解发行人新增客户及潜在客户情况；

5、查阅发行人所处相关行业研究报告，了解发行人所处行业发展情况及未来发展趋势；

6、查阅发行人签署的相关投资协议，核查发行人本次发行上市的董事会及股东大会会议文件及本次募投项目的可行性研究报告、招股说明书等相关文件，了解相关项目的预计投资金额及投资进度；

7、复核发行人相关项目的预计投资进度测算及资金需求测算，根据项目投资协议的约定和项目实施情况，复核测算相关项目年利息及资产折旧、摊销金额及对发行人未来经营业绩影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人认定 CNC 设备作为压铸及型材加工工艺的瓶颈设备，使用瓶颈设备实际运行实际与理论运行实际的比值作为产能利用率，具有合理性，符合行业通用做法；发行人使用 CNC 作为瓶颈设备，同时存在 CNC 外协的情况具有合理性；

2、经结合产品特点、生产中切换生产产品耗用工时、新产品开发数量等进行量化，发行人压铸及型材加工的产能利用率较低具有合理性，符合行业特征；

3、发行人在手订单充足，报告期内存量客户业务发展良好、订单需求充足，潜在客户质量较高、数量充裕，为发行人收入规模保持较快增长提供保障。发行人所处精密结构件制造行业长期以来受国家政策支持，下游光伏、安防、汽车以及消费电子等领域的快速发展，精密结构件产品需求随之不断提高；此外，在考

虑公司产品结构、产品切换以及新产品开发的情况下，发行人产能利用情况较好，后续重大资本性支出具有必要性。

32.关于偿债能力

申报文件显示，报告期各期，发行人合并报表资产负债率为 81.80%、68.14%、68.65%、63.28%，资产负债率较高。

请发行人：

（1）披露未来一年内到期债务、应付融资租赁款项，报告期内发行人营运资金情况、截至目前银行授信情况及可用授信额度。

（2）结合公司负债构成、业务特点，分析并披露发行人资产与负债匹配性，是否存在短债长投的情形，发行人对偿债能力、流动性水平等方面的内控措施及执行情况，是否存在短期、长期偿债风险。并结合前述情况完善风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露未来一年内到期债务、应付融资租赁款项，报告期内发行人营运资金情况、截至目前银行授信情况及可用授信额度

（一）未来一年内到期债务、应付融资租赁款项

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（四）偿债能力分析”之“3、未来一年内到期债务、应付融资租赁款项”补充披露：

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人预计未来一年内的到期债务、应付融资租赁款项情况如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	6,617.82
未来一年内需要支付的短期借款利息	154.40
一年内到期的长期借款	4,000.00
未来一年内需要支付的长期借款利息	1,046.33
一年内到期的长期应付款	3,192.12

其中：应付融资租赁款	**192.12**
合计	**15,010.66**

（二）报告期内发行人营运资金情况、截至目前银行授信情况及可用授信额度。

1、报告期内发行人营运资金情况

报告期各期末，发行人的营运资金情况如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动资产 a	77,057.21	70,316.01	57,222.83
流动负债 b	61,450.55	69,189.18	50,796.56
营运资金 c=a-b	15,606.66	1,126.82	6,426.26

2018 年度至 2020 年度，发行人营业收入复合增长率达到 26.87%，随着业务规模扩大，发行人营运资金情况良好稳定。

2、截至目前银行授信情况及可用授信额度

截至本回复出具之日，发行人银行授信额度及可用授信额度情况如下：

序号	合同主体	授信/借款银行	合同编号	授信额度/贷款金额	已使用额度	可用授信额度
1	公司、广东铭利达	花旗银行（中国）有限公司深圳分行	《非承诺性短期循环融资协议》修改协议及补充协议（编号：FA752549150715-d）	贷款不超过 300 万元美元；应收账款融资不超过 700 万元美元	1,888.12 万元	4,581.88 万元
2	广东铭利达	大华银行（中国）有限公司深圳分行	《融资信函》及补充协议（编号：LOSZ201911185001、SLSZ202001107001 、SLSZ202012073001）	融资总额不超过 3,000 万元，美元 150 万元	957.56 万元	3,012.94 万元
3	江苏铭利达	江苏银行股份有限公司南通崇川支行	《流动资金借款合同》（编号：JK051720000714）	1,000 万元	1,000 万元	-
4	江苏铭利达	江苏银行股份有限公司南通崇川支行	《流动资金借款合同》（编号：JK051720000791）	1,000 万元	1,000 万元	-
5	广东铭利达	中国建设银行股份有限公司东莞分行	《固定资产贷款合同》（编号 HTZ440770000GDZC201900002）	24,000 万元	24,000 万元	-
6	公司	招商银行股份有限公司深圳分行	《授信协议》（编号：755XY2020023808	1,000 万元	1,000 万元	-
7	公司	招商银行股份有限公司深圳分行	《授信协议》（编号：755XY2020023827	2,000 万元	-	2,000 万元
8	公司	上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	《融资额度协议》（编号：BC2020052000000013）	1,800 万元	784 万元	1,016 万元
合计				41,240.50 万元	30,629.68 万元	10,610.82 万元

注：花旗银行审批额度为美元，大华银行包含 150 万美元额度，汇率按照 6.47 计算。

综上，截至本回复出具之日，公司银行授信额度合计 41,240.50 万元，已使用授信额度 30,629.68 万元，剩余 10,610.82 万元尚未使用。

二、结合公司负债构成、业务特点，分析并披露发行人资产与负债匹配性，是否存在短债长投的情形，发行人对偿债能力、流动性水平等方面的内控措施及执行情况，是否存在短期、长期偿债风险。并结合前述情况完善风险提示。

（一）结合公司负债构成、业务特点，分析并披露发行人资产与负债匹配性

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（四）偿债能力分析”之“4、发行人资产与负债匹配性”补充披露：

截至 2020 年 12 月末，发行人的资产和负债主要构成情况如下：

类别	项目	金额	占总资产比例	类别	项目	金额	占总负债及所有者权益比例
流动资产	货币资金	8,234.67	5.07%	流动负债	短期借款	6,639.48	4.09%
	应收票据	1,949.62	1.20%		应付票据	1,000.00	0.62%
	应收账款	36,688.91	22.58%		应付账款	40,540.13	24.95%
	应收款项融资	8,216.77	5.06%		一年内到期的非流动负债	7,218.40	4.44%
	存货	18,749.06	11.54%		其他	6,052.54	3.73%
	其他	3,218.18	1.98%		流动负债合计	61,450.55	37.82%
	流动资产合计	77,057.21	47.42%	长期资本	长期借款	16,500.00	10.15%
长期资产	固定资产	68,335.39	42.06%		长期应付款	18,014.49	11.09%
	无形资产	13,141.10	8.09%		其他	2,016.44	1.24%
	其他	3,950.25	2.43%		所有者权益	64,502.48	39.70%
	长期资产合计	85,426.75	52.58%		长期资本合计	101,033.41	62.18%

2020 年 12 月末，公司资产与负债具有匹配性，具体情况如下：

（1）报告期内，公司会给予客户一定的信用期，同时为满足生产经营需求，公司原材料采购金额较大，部分供应商给予公司一定的信用额度和信用期。因此，

2020 年 12 月末，公司应收账款、应收票据、应收账款融资、存货、短期借款、应付票据和应付账款的余额较高，具有匹配性。

（2）报告期内，公司主要从事精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售，报告期内，发行人业务规模呈持续、快速增长趋势，厂房、设备等固定资产投资不断增加，因此公司固定资产和无形资产余额较高，长期借款、长期应付款等长期债务余额较高，具有匹配性。

2020 年 12 月末，公司长期资本为 101,033.41 万元，长期资产为 85,426.75 万元，长期资本能够完全覆盖长期资产，不存在短贷长投的情形。

（二）发行人对偿债能力、流动性水平等方面的内控措施及执行情况，是否存在短期、长期偿债风险。并结合前述情况完善风险提示

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（四）偿债能力分析”之“5、发行人对偿债能力、流动性水平等方面的内控措施及执行情况”补充披露：

发行人对偿债能力、流动性水平等方面的内控措施及执行情况主要包括：

（1）管控应收账款回收风险，提升公司流动性水平

公司制定了《销售与收款管理制度》，根据客户的具体情况给予不同的信用政策，从源头提高应收账款质量，减少坏账损失；此外，公司对应收账款进行持续监控，积极催收到期应收账款，持续加强经营回款。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.40 次/年、3.65 次/年和 3.66 次/年，回款情况良好。

（2）加强应付账款管理，合理安排公司付款进度

公司制定了《采购与付款管理细则》，对各部门职责分工、采购与付款流程、业务单据管理等方面进行了规范。公司在经营中，充分利用供应商提供的信用政策，合理安排公司付款进度，提高公司资金使用效率。

报告期各期末，发行人流动比率分别为 1.13 倍、1.02 倍和 1.25 倍，发行人短期偿债能力不断增强。

（3）合理制定投资方案，提高资金使用效率

公司制定了包括《对外投资管理制度》等与投资活动相关的内部管理制度。公司制定投资方案时将结合公司发展战略、财务和经济指标等多方面，对投资项目进行全面的分析和评估。在投资方案执行的过程中，一方面公司严格执行相关的投资制度，控制项目执行风险，另一方面，公司合理安排项目筹资与付款节奏，对资金流入流出进行计划管控，合理安排资金配置，提高资金使用效率。

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-17,140.79 万元、-14,782.04 万元和-14,670.71 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 6,096.54 万元、11,302.87 万元和 29,611.32 万元，发行人报告期内经营现金流量净额持续为正且稳定增长，发行人自有资金规模不断增加，有利于提高运营资金效率。

（4）合理安排资金预算，持续优化融资结构

公司制定了《资金预算管理制度》，在日常经营中，每年依据年度经营情况和实际资金需求，制定融资方案，明确融资用途、规模、结构和方式等相关内容，对筹资成本和潜在风险作出充分估计；及时筹集资金按期归还贷款，树立良好的企业信用。

报告期各期末，公司资产负债率分别为 68.14%、68.65%和 60.30%，资产负债率虽仍处较高水平，但整体呈下降趋势。此外，报告期内发行人的借款中，中长期借款的占比逐步增加，短期偿债压力有效缓解，融资结构持续优化。

综上，报告期内，公司经营状况良好，经营活动现金流量净额持续为正且保持稳定增长，随着经营规模的增长，公司偿债能力指标整体提升，具备较好的短期和长期的偿债能力，相关债务无法偿付的风险较低。

以下内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（八）偿债风险”补充披露：

报告期各期末，公司的资产负债率分别为 68.14%、68.65%和 60.30%，随着业务规模的不断增加以及固定资产投资对经营活动产生的现金流的占用，公司流动负债规模相对较高。公司偿债能力、流动性的保持依赖于公司资金管理能力、经营活动产生现金流量的能力以及银行贷款到期后能否继续获得银行支持，如公司管理层不能有效管理资金支付、未来公司经营情况发生重大不利变化或相

关银行贷款到期后不能获得续贷，公司将面临偿债风险。

三、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人总经理、财务总监，了解发行人的融资政策、融资方式、融资用途及银行授信情况；

2、查阅发行人报告期的银行借款合同，了解贷款合同的执行情况，包括贷款资金具体使用情况及是否符合合同约定，是否存在短债长投的情况，是否按期支付利息并到期偿还本金；

3、查阅发行人截至目前的银行信用报告，核查发行人是否存在贷款逾期等异常情况；

4、查阅发行人报告期内融资租赁合同，结合长期应付款函证情况，复核计算长期应付款金额，确认是否已合理披露；

5、结合发行人的生产经营情况、投资计划，分析发行人关于资金安排合理性,是否存在短期、长期偿债风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中披露未来一年内到期债务、应付融资租赁款项、报告期内发行人营运资金情况、截至目前银行授信情况及可用授信额度情况，发行人资金运营情况良好；

2、发行人已结合目前资产负债构成、业务特点，在招股说明书中对资产与负债匹配性、是否存在短债长投的情形、偿债能力、流动性水平等方面具体的内部控制措施及具体执行情况进行了详细披露；发行人对偿债能力、流动性水平等方面具体的内部控制措施及具体执行情况良好，不存在短期、长期偿债风险。

33.关于其他财务数据

申报文件显示：

（1）发行人预付款项余额分别为 181.31 万元、361.96 万元、1,034.02 万元和 1,473.20 万元，主要为预付供应商设备款、模具款和加工费等。2019 年末和 2020 年 6 月末，公司预付账款金额较大，主要为预付宁波市北仑赛维达机械有限公司 681.71 万元和 1,104.00 万元模具款。

（2）报告期各期末，发行人其他非流动资产账面价值分别为 750.48 万元、1,043.15 万元、925.82 万元和 1,057.28 万元，主要为预先支付设备供应商的设备采购款。

（3）发行人长期应付款中分期付款购买资产金额较大，主要为发行人约定以分期付款（分五年）购买资产的方式向海安高新区技术产业开发区管委会购买固定资产以及无形资产，相关资产总额合计 24,750.12 万元。

（4）报告期各期末，发行人递延所得税资产分别为 811.43 万元、1,430.85 万元、1,389.21 万元和 1,407.39 万元，其中因可抵扣亏损形成的递延所得税资产为 326.43 万元、529.26 万元、271.19 万元和 318.23 万元。

请发行人：

（1）说明 2019 年末及 2020 年 6 月末向宁波市北仑赛维达机械有限公司预付款项金额较大原因、发行人生产模具与向其购买模具的区别，购买模具情况、对应客户和产品需求、期后模具到货情况和预付款项结转情况。

（2）说明发行人预先支付设备采购款金额、对应设备供应商情况，设备预计到厂、安装周期，发行人将相关款项计入其他非流动资产的合理性。

（3）说明发行人向海安高新区技术产业开发区管委会购买固定资产、无形资产具体内容、金额，分期付款具体约定。

（4）说明可抵扣亏损产生原因、相关递延所得税资产计算过程、依据，持续亏损确认递延所得税资产是否谨慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2019 年末及 2020 年 6 月末向宁波市北仑赛维达机械有限公司预付款项金额较大原因、发行人生产模具与向其购买模具的区别，购买模具情况、对应客户和产品需求、期后模具到货情况和预付款项结转情况。

（一）说明 2019 年末及 2020 年 6 月末向宁波市北仑赛维达机械有限公司预付款项金额较大原因

发行人专业从事精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售，进入汽车领域后不断加大研发投入，在汽车领域精密模具的研发与设计方面不断积累经验，但在特定大型模具制造设备上仍有一定短缺；赛维达主要经营模具的研发和技术服务，在大型模具开发制造上具有一定的经验和设备优势。截至本回复出具之日，赛维达的基本情况如下：

公司名称	宁波市北仑赛维达机械有限公司
成立时间	2005 年 1 月 28 日
注册资本	310 万元
股权结构	任赛良 89.20%、李进步 6.80%、陈伟霞 2.25%、邵明晓 1.75%
营业范围	货运：普通货运（普通货运）（在许可证件有效期限内经营）。 普通机械配件、精密模具、塑料制品、五金、铝压铸件的制造、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）；模具的研发和技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

经发行人对赛维达进行实地考察验厂后，2019 年 8 月，发行人与赛维达签订了压铸模采购合同，约定赛维达对上述零部件的模具进行生产制造，合同总金额 2,628.38 万元。上述协议中，关于合同付款方式的相关条款约定如下：

“4.开发费用

……

4.4 合同签字盖章后，收到乙方开具的本合同总价 40%金额（13%增值税）发票后 5 日内，甲方向乙方支付开发费用的 40%，含税 10,513,520.00 元（大写壹仟零伍拾壹万叁仟伍佰贰拾元整人民币）。

4.5 在甲方完成安装并 OTS 样件合格后或模具移交甲方试模三个月内，乙

方开具本合同总价 30%金额（13%增值税）的发票，甲方向乙方支付第二期开发费 30%，含税 7,885,140.00 元（大写柒佰捌拾捌万伍仟壹佰肆拾元整人民币）。

4.6 甲方 OTS 样件验收合格后或模具移交甲方使用六个月内，乙方开具本合同总价 30%金额（13%增值税）发票，甲方向乙方支付第三期开发费用尾款 30%，含税 7,885,140.00 元（大写柒佰捌拾捌万伍仟壹佰肆拾元整人民币）。”

根据协议，发行人需按开发进度支付模具开发款项。经与赛维达协商，发行人实际分期支付的金额根据终端整车厂商向发行人付款的进度及发行人自身资金周转安排进行了一定调整，2019 年及 2020 年 1-6 月，发行人按照前述协议约定分别向赛维达付模具款 681.71 万元和 1,104.09 万元。由于模具精度要求高、生产工艺较为复杂，该等模具开发时间较长，截至 2020 年 6 月末，模具尚未完工交付，前述款项被确认为预付款。前述会计处理与合同相关条款的约定一致，符合会计准则的要求。

（二）发行人生产模具与向其购买模具的区别

发行人自行生产模具规格通常长宽在 1.8 米以内、高 1.2 米以内，重量在 40 吨以下，而发行人向赛维达委托生产的模具规格长宽超过 2.5 米，高超过 1.5 米，重量超过 50 吨。发行人所使用的模具制造设备虽能满足模具制造的精度要求，但是发行人的 CNC 设备、线切割机、火花机以及行车等主要设备在行程空间和重量上无法满足该等大型模具生产所需。

因此，发行人对相关汽车零部件模具在前期进行独立研发，在经过材料选择、概念方案设计、可行性研究等步骤后，完成相关模具的初步设计方案，但由于自身模具生产设备在规格上无法满足此类大型模具的生产要求，进而将终端整车厂商相关汽车零部件的模具交由赛维达生产。该模具的研发生产工作由发行人主导，根据协议，前述模具的全部知识产权、技术秘密、商业秘密均归发行人单独所有。

（三）购买模具情况、对应客户和产品需求、期后模具到货情况和预付款项结转情况。

发行人与赛维达签订了压铸模采购合同，合同总金额 2,628.38 万元，模具终端客户为某终端整车厂商。2020 年 7 月，赛维达陆续将模具移交至发行人进行安装及样件试制；2020 年 12 月，终端整车厂商完成安装调试验收合格，并出

具了模具验收报告，发行人于当月确认产品入库、结转预付账款，同时确认收入并结转营业成本。

二、说明发行人预先支付设备采购款金额、对应设备供应商情况，设备预计到厂、安装周期，发行人将相关款项计入其他非流动资产的合理性。

（一）发行人预先支付设备采购款金额、对应设备供应商情况，设备预计到厂、安装周期

报告期各期末，其他非流动资产金额分别为 1,043.15 万元、925.82 万元和 1,241.56 万元，发行人的其他非流动资产全部为预先支付设备采购款金额，相关设备尚未到厂。设备到厂后相关金额由其他非流动资产转入在建工程，待相关设备经安装调试达到预定可使用状态后转入固定资产，设备安装周期一般在 6 个月以内。

报告期各期末，发行人前五大主要预付设备款及其供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	预付款金额	占比	设备到厂时间	转固时间
2020.12.31	深圳市鸿汉科技有限公司	156.00	12.56%	2020 年 7 月	验收未通过
	佛山市柏浚机械有限公司	100.00	8.05%	尚未到厂	-
	广州市新力实业有限公司	77.68	6.26%	2021 年 3 月	2021 年 4 月
	宁波萨博模具制造有限公司	72.00	5.80%	尚未到厂	-
	苏州格旭精密仪器有限公司	67.24	5.42%	尚未到厂	-
	合计	**472.92**	**38.09%**	**-**	**-**
2019.12.31	东莞市信和机电设备有限公司	140.00	15.12%	2020 年 7 月	2020 年 12 月
	广州东野机械有限公司	78.60	8.49%	2020 年 4 月	2020 年 6 月
	深圳市鸿汉科技有限公司	78.00	8.42%	2020 年 7 月	验收未通过
	深圳市智创美科技有限公司	68.80	7.43%	2020 年 3 月	2020 年 4 月
	广州德珐麒自动化技术有限公司	60.00	6.48%	2020 年 5 月	2020 年 5 月
	合计	**425.40**	**45.94%**	-	-
2018.12.31	广州德珐麒自动化技术有限公司	205.21	19.67%	2019 年 4 月	2019 年 8 月

	航天工程装备（苏州）有限公司	83.30	7.99%	2019 年 2 月	2019 年 3 月
	东莞市守恒自动化设备有限公司	65.68	6.30%	2019 年 7 月	2019 年 8 月
	东莞市信和机电设备有限公司	55.50	5.32%	2019 年 4 月	2019 年 10 月
	太仓柏泰五金机械有限公司	48.66	4.66%	2019 年 5 月	2019 年 9 月
	合计	**458.35**	**43.94%**	-	-

注：公司向深圳市鸿汉科技有限公司购置自动抛光线设备 1 套，截至 2020 年 12 月 31 日预付设备款金额为 156.00 万元，因设备存在质量问题验收未予通过，截至本回复出具之日，双方仍在协商中。

（二）发行人将相关款项计入其他非流动资产的合理性

报告期各期末，公司存在采购的设备尚未收到或者未完成安装验收的情况。对于该部分预付设备款，公司将其重分类至其他流动性资产列示，待设备运达公司并经签收后，再根据是否需要安装转入在建工程/固定资产科目。

根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》中关于流动性与非流动性的划分原则，该类预付设备款不满足归类为流动资产的要求，主要原因系购买长期资产而支付的预付账款不可能在短期内变现，而是会转化为一项非流动资产，在未来较长的时期内使用该项非流动资产并从中获利。因此在期末编制财务报表时，发行人将购置设备预先支付的款项分类为非流动资产，列示于其他非流动资产中。公司将上述预付设备款计入其他非流动资产具备合理性，会计科目的分类列报合理、准确。

三、说明发行人向海安高新区技术产业开发区管委会购买固定资产、无形资产具体内容、金额，分期付款具体约定。

（一）说明发行人向海安高新区技术产业开发区管委会购买固定资产、无形资产具体内容、金额

2016 年 11 月，发行人与江苏省海安高新技术产业开发区管委会签署了《投资协议书》，发行人拟在海安技术高新区投资建设“铝合金精密压铸件”项目。根据协议约定，发行人向海安高新区技术产业开发区管委会购买固定资产、无形资产主要为房屋建筑物、土地，具体情况如下：

单位：万元

资产类别	资产内容	权证号	购买原值
固定资产-房屋建筑物	办公大楼	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	598.95
	生产车间	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	10,274.39
	职工宿舍	苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	1,553.08
	职工宿舍	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	1,553.08
	基础设施	-	4,999.65
无形资产-土地使用权	土地使用权	苏（2019）海安市不动产权第 0017338 号	2,010.00
		苏（2017）海安县不动产权第 0006496 号	820.00
		苏（2019）海安市不动产权第 0017337 号	2,941.00
合计			**24,750.12**

综上，发行人向海安高新区技术产业开发区管委会分期购买的固定资产、无形资产金额合计 24,750.12 万元。

（二）分期付款具体约定

根据相关投资协议及补充协议，对于上述购买相关固定资产、无形资产的款项，发行人应分六期进行支付，截至本回复出具之日，发行人已完成第一期及第二期款项的支付，并已支付 300 万元的第三期款项，发行人未来对海穗公司付款金额预计合计为 21,426.31 万元，第三期于 2021 年 9 月 30 日前支付 2,700 万元，第四期于 2022 年 9 月 30 日前支付 4,000 万元，第五期于 2023 年 9 月 30 日前支付 5,396.67 万元（第五期应付款原为 5,420.48 万元，2019 年、2020 年江苏铭利达均获得海安政府工业经济奖，冲抵第五期应付款 23.81 万元），其余 9,329.65 万元款项应于 2025 年 12 月 31 日之前支付完毕。

四、说明可抵扣亏损产生原因、相关递延所得税资产计算过程、依据，持续亏损确认递延所得税资产是否谨慎。

（一）相关递延所得税资产的计算过程

发行人根据税法相关规定，将利润总额经调整确认为应纳税所得额（或亏损），可抵扣亏损可以结转以后年度抵减税款，会计处理上视同可抵扣暂时性差异，根据预计未来很可能取得的用来抵扣可弥补亏损的应纳税所得额为限，确认由可抵

扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

报告期内，发行人产生递延所得税资产的经营主体系母公司、四川铭利达和江苏铭利达，上述公司可抵扣亏损形成的可抵扣暂时性差异及确认的递延所得税资产如下：

单位：万元

公司	项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
母公司	可抵扣暂时性差异 a	-	952.42	-
	未来适用所得税税率 b	-	25%	-
	可抵扣亏损相关递延所得税资产 c=a*b	-	238.10	-
江苏铭利达	可抵扣暂时性差异 a	-	-	3,528.40
	未来适用所得税税率 b	-	-	15%
	可抵扣亏损相关递延所得税资产 c=a*b	-	-	529.26
四川铭利达	可抵扣暂时性差异 a	-	220.55	-
	未来适用所得税税率 b	-	15%	-
	可抵扣亏损相关递延所得税资产 c=a*b	-	33.08	-
合计	**可抵扣亏损形成的递延所得税资产**	**-**	**271.19**	**529.26**

截至 2020 年末，发行人可抵扣亏损形成的递延所得税资产为 0.00 万元，以前年度产生的可抵扣亏损已弥补完毕。

（二）相关主体可抵扣亏损产生的原因

1、母公司

报告期内，发行人母公司深圳铭利达的经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	40,854.35	53,693.47	41,616.11
利润总额	2,667.93	8,248.90	2,057.85

报告期内，发行人母公司主要从事部分模具及精密结构件的研发、生产及销售业务，2019 年度利润总额较高主要系当年度子公司分红 9,000 万元所致。2019 年度，发行人母公司可抵扣暂时性差异主要系研发费用加计扣除形成。截至本回

复出具之日，发行人母公司经营状况良好，以前年度可抵扣亏损已于 2020 年度弥补完毕。

2、江苏铭利达

报告期内，江苏铭利达的经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	29,304.48	31,331.83	13,406.56
利润总额	2,434.62	2,153.15	-2,494.88

江苏铭利达于 2017 年底开始投产，投产初期经营规模较小，且土地、厂房、设备等固定资产投入金额较大，对应折旧、摊销金额较高，因此江苏铭利达 2018 年度出现暂时性亏损。

2019 年开始，江苏铭利达业务规模稳定增长且持续盈利。2020 年上半年，江苏铭利达所生产主要产品的下游客户 Venture、伟创力等受疫情影响，相关精密压铸结构件的采购量有所下降，随着全国范围内的复工复产以及疫情后全球制造业逐渐复苏，以及北汽新能源、宁德时代等客户产品的逐步量产，预计江苏铭利达未来盈利情况良好。

3、四川铭利达

报告期内，四川铭利达的经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	14,930.91	14,654.80	7,114.54
利润总额	1,476.70	359.74	-3.70

四川铭利达从 2018 年开始投产，投产初期经营规模较小，且设备投入金额较大，对应折旧、摊销金额较高。2019 年度，四川铭利达盈利规模较小，对应纳税时间性差异调整后产生可抵扣亏损。随着 2020 年度利润规模的扩大，截至本回复出具之日，四川铭利达以前年度可抵扣亏损已于 2020 年度弥补完毕。

（三）确认递延所得税资产是否谨慎

《企业会计准则第 18 号——所得税》第十三条规定：“企业应当以很可能

取 得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产 生的递延所得税资产”；

第十五条规定：“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税 所得额为限，确认相应的递延所得税资产”。《中华人民共和国企业所得税法》第 十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过五年”。

《财政部国家税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税（2018）76 号）规定：“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年”。

根据上述规定，公司是否确认可抵扣亏损递延所得税资产取决于未来能否在可弥补期间很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额的预期。报告期内，公司确认递延所得税资产的可抵扣亏损，主要是部分子公司投产初期出现的暂时性亏损或部分相关主体经营安排变动造成的临时性亏损，该部分亏损金额在报告期内已经进行了税前抵扣并相应实现税款抵减，报告期内不存在持续亏损确认递延所得税资产的情形，对递延所得税资产的确认符合谨慎性原则。

五、核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人市场营销中心、事业部管理中心负责人及相关业务人员，了解发行人与赛维达的交易背景、交易原因、交易内容，核查发行人与赛维达签署的相关合同、协议、订单、资金往来凭证，对预付款项执行函证，检查期后模具到货情况及账务处理情况；

2、访谈发行人采购中心、财务中心负责人及相关业务人员，了解发行人采购长期资产的模式、预付款项的合理性、账务处理的准确性；获取发行人申报期内非流动资产明细，对预付设备款相关的合同、支付资料等进行核查，了解设备

采购款金额、对应设备供应商情况，设备预计到厂、安装调试周期等情况；

3、访谈发行人管理层，了解与海安管委会合作背景，获取发行人与海安管委会签署的投资协议，检查购买各项资产的内容、金额及相关权证，检查购买资产的账务处理是否合理；

4、访谈发行人及各子公司管理层，了解递延所得税资产的确定情况及原因，复核相关依据是否充分；了解报告期内各公司经营情况、亏损产生原因和未来战略规划，复核发行人确认递延所得税资产是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人各期末预付赛维达模具款余额披露准确，符合相关合同的约定及发行人业务实际情况；

2、发行人各期末其他非流动资产均为预先支付设备采购款金额，相关设备尚未到厂，发行人根据购买资产的性质在其他非流动资产列示具有合理性；

3、报告期内，发行人购买的各项资产内容、金额与协议相符，且已取得相关权证，发行人按合同约定的分期付款方式进行相关账务处理，处理方式与业务实质和会计准则要求相符；

4、发行人以前年度确认递延所得税资产的可抵扣亏损，主要是部分子公司投产初期出现的暂时亏损，截至 2020 年末，发行人可抵扣亏损形成的递延所得税资产为 0.00 万元，以前年度产生的可抵扣亏损已弥补完毕，发行人对递延所得税资产的确认符合谨慎性原则。

34.关于行业定位

申报文件显示，从生产工艺上看，公司属于“C 制造业”中的“C33 金属制品业”和“C29 橡胶和塑料制品业”；从产品用途看，公司属于“C 制造业”中的“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。公司所属行业不属于创业板行业负面清单中的传统行业，符合创业板定位。截至目前，公司已累计获得 15 项发明专利及 171 项实用新型专利。发行人关于创业板定位的分析论证较为简略。

请发行人结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业公司对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况，充分披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，在招股说明书中简要披露关于发行人是否符合创业板定位的核查意见及依据。

【回复】

一、发行人主营业务范围、核心竞争力及与同行业对比情况

（一）发行人主营业务范围

以下内容已在招股说明书“第二节 概览”之“四、发行人的主营业务情况”中披露如下：

公司专业从事精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售，以产品研发、模具设计和工艺设计与创新为核心，以精密压铸、精密注塑、型材加工和五金冲压技术为基础，为国内外优质客户提供多类型、一站式的精密结构件产品。

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密压铸结构件	54,265.01	35.97%	61,949.12	45.77%	47,099.77	50.18%
精密注塑结构件	52,652.57	34.90%	44,799.10	33.10%	23,324.73	24.85%

型材冲压结构件	38,187.25	25.32%	25,469.78	18.82%	19,406.42	20.68%
精密模具	5,742.68	3.81%	3,129.55	2.31%	4,026.87	4.29%
合计	150,847.50	100.00%	135,347.55	100.00%	93,857.80	100.00%

公司长期坚持以客户为中心，随着客户需求增长以及公司自身能力提升，公司配合客户设计与生产各类精密结构件品类数量不断增加，公司在光伏、安防、汽车以及消费电子领域积累了丰富的结构件研发及生产经验，为提升客户产品品质以及生产效率做出了贡献，也为公司自身在精密结构件生产领域的发展奠定了基础。

公司已成功进入光伏、安防、汽车以及消费电子行业多家领先企业的供应链体系，并建立了长期、良好的合作伙伴关系，在行业内享有一定知名度，客户粘性不断增强。在光伏领域，公司客户包括 SolarEdge、SMA、Tesla、阳光电源等行业领先公司；在安防领域，公司客户包括海康威视、华为、Axis、Bosch 等国内外知名企业；在汽车领域，公司客户包括比亚迪、北汽新能源、宁德时代、Grammer 等国内外知名汽车及汽车零部件厂商；在消费电子领域，公司的客户包括 Intel、NEC、Honeywell、飞毛腿集团等。除现有客户外，公司已与 TCL、美团、古河电气等客户达成了合作意向，其中部分客户订单已进入量产阶段，客户资源进一步丰富，行业地位不断提高。

（二）发行人核心竞争力

1、服务多领域客户、提供全品类产品的“一站式”供应能力

在精密结构件制造行业中，与行业内的大部分企业相比，公司产品种类更加丰富，涵盖了金属及塑胶两大类别，包含了压铸、注塑、型材冲压等多种成型技术，运用不同原材料及成型技术所制造出的精密结构件产品可以满足终端客户不同方面的需求。对于光伏、安防、汽车以及消费电子等各个领域的大型终端产品制造商而言，其对于精密结构件的需求往往是全方位、多种类的，例如终端产品的外壳部分一般采用压铸结构件或注塑结构件较多，内部固定装置往往选取金属冲压结构件，而散热装置通常选取型材结构件。公司以产品研发、模具设计和工艺设计与创新为核心，以精密压铸、精密注塑、型材加工及五金冲压等技术为基础，能够为光伏、安防、汽车以及消费电子等各个领域终端产品配套多种材质、

不同成型方式的精密结构件产品,从而为客户提供“一站式”采购的定制化服务。

公司提供多种材质、不同成型方式的定制化精密结构件产品，能够满足客户对结构件产品在材料、功能、强度、精密性、密封性等方面的需求，有效节约了客户寻找不同供应商的时间和管理成本，有利于公司增加客户粘性、提升产品附加值。此外，公司拥有先进精良的生产设备，能够提供模具设计、结构研发、样品开发、结构性能测试、精密机械加工、表面处理等一系列服务，能够为客户提供专业精密结构件制造解决方案。

2、公司具备优质的客户资源

精密结构件制造厂商在行业中的地位主要从其服务的客户的层次上体现。与普通客户相比,知名的终端产品制造商对精密结构件的各项技术参数要求更加严格，对样品设计开发能力、供应链稳定性和时效性、产品质量可靠性、服务应变能力等方面要求更高，对配套供应商实行严格而系统的资格认证。因此，只有行业内拥有较强综合能力和良好市场声誉的企业能够取得全球领先终端产品制造商的供应商资格。

（1）公司客户覆盖领域较广，抗风险能力较强

公司业务覆盖亚洲、欧洲、美洲等不同地区，主要客户涵盖光伏、安防、汽车、消费电子等具备较强增长潜力的行业，公司精密结构件制造业务也受益于下游客户所在领域快速发展。同时，公司也在积极拓展通信等领域的高端客户。因此，相较于一些聚焦单一领域的精密结构件制造厂商，公司受到下游客户所在行业政策波动影响更小，抗风险能力更强。

（2）公司客户优质，稳定性较强

公司客户在各自行业内均处于领先地位：在光伏领域，公司的主要客户包括SolarEdge、SMA、阳光电源、Tesla 等，在安防领域公司的主要客户包括海康威视、Bosch、Axis、华为等，在汽车领域公司的主要客户包括比亚迪、北汽新能源、宁德时代、Grammer 等国内外知名汽车及汽车零部件厂商，在消费电子领域公司的客户包括 Intel、NEC、Honeywell、飞毛腿集团等。

业务领域	客户名称		客户简介
光伏		SolarEdge	SolarEdge 是美国纳斯达克上市公司（股票代码：SEDG），致力于提供端对端分布式太阳能及光伏监控解决方案，是全球智慧能源领导者。
		SMA	SMA 成立于 1981 年，德国法兰克福股票交易所上市公司（股票代码：S92G），是全球领先的专业逆变器生产供应商。
		阳光电源	阳光电源股份有限公司是深圳创业板上市公司（股票代码：300274），专注于太阳能、风能、储能、电动汽车等新能源电源设备的研发、生产、销售和服务，位列全球新能源企业 100 强。
		Tesla	Tesla 是美国纳斯达克证券交易所上市公司，作为一家美国电动汽车及能源公司，业务聚焦于电动汽车、太阳能板及储能设备。
安防		海康威视	海康威视是深圳中小板上市公司（股票代码：002415），业务聚焦于综合安防、大数据服务和智慧业务，视频监控市场占有率在全球范围内位居前列。
		Bosch	博世集团总部位于德国，致力于汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术等产业，是全球领先的技术和服务供应商。
		Axis	Axis 创立于 1984 年，总部设于瑞典，曾在北欧上市（NASDAQOMXStockholm），专为网络视频、音频、分析和访问控制提供解决方案，在全球 50 多个国家和地区拥有合作伙伴。
		华为	华为创立于 1987 年，是全球领先的 ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商，目前业务遍及 170 多个国家和地区，服务 30 多亿人口。
汽车		比亚迪	比亚迪为 A 股上市公司（股票代码：002594.SZ），主要从事包含传统燃油汽车及新能源汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务。
		北汽集团	北汽集团成立于 1958 年，目前已经发展成为涵盖整车及零部件研发与制造、汽车服务贸易、综合出行服务、金融与投资等业务的国有大型汽车企业集团，为中国五大汽车集团之一。
		宁德时代	宁德时代成立于 2011 年，是国内率先具备国际竞争力的动力电池制造商之一，专注于新能源汽车动力电池系统、储能系统的研发、生产和销售。
		Grammer	Grammer 成立于 1880 年，专业致力于汽车内饰部件以及工程车辆、卡车、乘用车和火车系统等座椅的研发和制造，在 19 个国家拥有 30 个以上的生产和销售基地。
消费电子		Intel	Intel 是美国纳斯达克证券交易所上市公司，为全球领先的个人计算机零件和 CPU 制造商。
		NEC	NEC（日本电气股份有限公司），是日本的一家跨国信息技术公司，经营范围主要分成三个部分：IT 解决方案、网络解决方案和电子设备，为商业

业务领域	客户名称		客户简介
			企业、通信服务以及政府提供信息技术（IT）和网络产品。
	Honeywell	Honeywell	Honeywell（霍尼韦尔）是一家全球 500 强的高科技企业，其业务涉及航空产品和服务、楼宇、家庭和工业控制技术、汽车产品、涡轮增压器以及特殊材料。
	SCUD 飞毛腿	飞毛腿集团	飞毛腿集团是香港主板上市公司，是 3C 领域二次电池及相关配件的领先生产商。

数据来源：各公司官网等公开资料

国际知名的终端产品制造厂商一般有着悠久的发展历史和行业内领先的销售规模，这些企业对供应商的认证门槛较高，为了保持自己的声誉、市场地位、生产经营的稳定性，不会把所有零部件集中向一家供应商采购，也不会轻易更换已通过认证的供应商。一般情况下，当公司提供的产品持续符合客户对质量和交货期的要求，公司也将能够持续获得上述知名企业的订单，有利于保持公司业务的稳定性。同时，公司在长时间与知名客户合作的过程中，也积累了各应用领域先进的结构件设计经验和良好的市场口碑，丰富的合作经历也将为公司带来更多的国际知名客户，从而形成良性的循环，不断扩大公司的业务规模。

（3）高端客户经验的借鉴性

公司与高端客户的合作模式已经从简单的供求合作逐渐深入向产品前期合作研发模式过渡。随着下游客户对各类精密结构件要求的不断提升，公司往往在客户新项目规划初期就参与客户新产品对应结构件的配套研制，在与客户同步开发的过程中，公司不断积累结构件研发制造经验，与高端客户合作完成精密结构件创新设计往往对所属应用领域都具有借鉴作用，这对于公司提高自身的技术水平和产品附加值较为有利。同时，公司通过学习和借鉴客户在生产运营、成本控制、研发设计、经营规划、内部控制、质量保证等方面的管理经验，有效提升了运营效率和经营管理水平。

3、较为突出的研发设计能力

（1）模具设计研发

模具是决定产品的几何形状、尺寸精度、表面质量、内部组织的关键工艺装备，模具设计是产品设计及后续生产中最为核心的环节之一。公司具有模具的独

立设计与制造能力，制定了模具标准化管理制度，开发的模具具有使用寿命长、产品质量稳定等特点。公司研发人员具备专业背景和丰富的开发经验，总结出了一套先进的、高效的设计理念，并积极应用计算机辅助设计（CAD）技术以及计算机辅助仿真分析（CAE）进行模拟分析，据此优化改进模具设计方案，实现高品质模具的试制及生产。

（2）精密结构件设计研发

公司精密结构件产品应用于光伏、安防、汽车、消费电子等多个细分领域，每个领域对产品技术指标的要求存在较大差异，比如光伏逆变器组件对散热性和耐腐蚀性的要求较高，安防监控设备对结构件的耐腐蚀和结构稳定性要求较高，汽车零部件对轻量化结构设计、力学性能、精密度以及致密性的要求较高，消费电子产品对结构件的精密化程度、表面处理后的表现状况要求较高。

公司注重技术研发，组建专业技术团队聚焦各细分领域的技术难点攻关和技术创新，同步开展大量的市场调研工作，使产品性能均能达到各领域全球领先企业的严格要求。通过公司多年来与各领域客户的密切合作，公司积累了大量的产品设计和开发经验，能够较好的把握行业趋势和产品研发方向，具备了客户产品的同步研发和先期研发能力。

4、较为领先的自动化生产设备

公司选用的生产设备主要由国内外先进设备生产商提供，具有生产效率高、产品质量稳定、材料和能量损失少、定制化程度高等特点，处于行业领先水平。目前公司拥有全自动压铸岛，立式/卧式数控加工中心，自动注塑检验包装一体化生产线等世界先进的生产加工设备。公司近年来还引进了大量的自动化生产设备，促进生产工艺和技术向智能化发展。公司以工业机器人逐渐替代人工生产，目前已经实现了压铸、注塑、冲压、CNC 加工、钻孔攻牙等多个生产工序的自动化、智能化生产，未来还将持续引入及自主研发高端自动化、智能化生产设备。先进的生产设备可以提高公司产品的精密性、稳定性、可靠性，有助于缩短生产周期，提高生产效率，为公司业务的快速发展提供了可靠保障。

5、充分利用产业链协同，在区位上进行合理布局

公司总部位于广东省深圳市，并已在广东、江苏和四川设立子公司生产基地，

实现了珠三角、长三角、西部地区的合理布局。上述地区形成了精密结构件制造产业集群，陆路、水路运输发达，有利于公司发挥区位优势，降低生产成本，方便公司更加高效快捷地为国内外客户提供产品和服务，有利于公司进一步拓展国内与国际市场。

（三）发行人同行业可比公司业务开展情况

1、文灿股份业务开展情况

文灿股份主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，产品主要应用于中高档汽车的发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构件及其他汽车零部件。

文灿股份客户包括采埃孚天合（ZfTrw）、威伯科（Wabco）、法雷奥（Valeo）、瀚德（Haldex）、格特拉克（Getrag）、博世（Bosch）、马勒（Mahle）、加特可（Jatco）等全球知名汽车零部件供应商，以及通用汽车、奔驰、长城汽车、大众、特斯拉（Tesla）、吉利、上海蔚来等整车厂商。

截至 2018 年 12 月 31 日，文灿股份共获得注册商标 4 项，软件著作权 20 项，专利 90 项，其中发明专利 10 项，实用新型专利 80 项。

截至 2020 年 12 月 31 日，文灿股份资产合计 560,060.13 万元，净资产 258,079.58 万元；2020 年度，文灿股份实现营业收入 260,256.89 万元，营业利润 13,270.95 万元，净利润 8,994.97 万元。

2、锐新科技业务开展情况

锐新科技主要从事工业精密铝合金部件的研发、生产和销售，产品按照下游应用领域可以划分为电力电子散热器、自动化设备及医疗设备精密部件、汽车轻量化部件。

锐新科技在电力电子设备领域，客户包括 ABB、施耐德（Schneider）、维斯塔斯（Vestas）、通用电气（GE）、西门子（Siemens）、台达（Delta）等；在自动化设备及医疗设备领域，客户包括西门子（Siemens）、飞利浦（Philips）、ABB、台达（Delta）、大福（Daifuku）、松下（Panasonic）等；在汽车及轨道交通领域，客户包括西门子（Siemens）、通用电气（GE）、飞利浦（Philips）等。

截至 2020 年 12 月 31 日，锐新科技共获得专利 44 项，其中发明专利 11 项，实用新型专利 33 项。

截至2020年12月31日，锐新科技总资产78,286.52万元，净资产73,319.21万元；2020 年度，锐新科技实现营业收入 36,847.94 万元，营业利润 7,029.45 万元，净利润 6,574.87 万元。

3、瑞玛工业业务开展情况

瑞玛工业主要从事移动通信、汽车、电力电气等行业的精密金属零部件及相应模具的研发、生产、销售，主要产品包括通过精密冲压、冷镦、机加工等工艺制成的谐振器、低通、盖板等移动通信零部件，安全气袋支架、多媒体支架、电磁阀、油封骨架、螺栓、铆钉等汽车类零部件，开关组件、压铆螺母、压铆螺钉、螺母柱等电力电气零部件，以及相应模具产品。

瑞玛工业在移动通信行业，客户包括诺基亚（Nokia）、爱立信（Ericsson）等移动通信主设备商以及伟创力（Flextronics）、捷普（Jabil）、新美亚（Sanmina）等制造服务商；在汽车行业，客户包括哈曼（Harman）、采埃孚天合（Zf Trw）、麦格纳（Magna）、敏实等汽车零部件供应商。

截至 2019 年 9 月 30 日，瑞玛工业共获得注册商标 10 项，专利 88 项，其中发明专利 30 项，实用新型专利 58 项。

截至 2020 年 12 月 31 日，瑞玛工业资产合计 110,648.03 万元，净资产 75,553.51 万元；2020 年度，瑞玛工业实现营业收入 58,419.48 万元，营业利润 6,483.77 万元，净利润 6,386.46 万元。

4、宜安科技业务开展情况

宜安科技专业从事铝合金、镁合金等轻合金精密压铸件的研发、设计、生产和销售，产品基本为中间产品，主要用于新能源汽车、消费电子、医疗产品、5G 通讯、智能制造等多个领域。

宜安科技在新能源汽车领域，客户包括特斯拉（Tesla）、宁德时代、比亚迪、吉利等；在液态金属领域，客户包括格立、小米、华为、OPPO、蓝思科技等；在消费电子领域，客户包括华为、联想、三星、纬创、和硕、联宝等；在 5G 精

密通讯基站零部件领域，客户包括中兴通讯、国人通讯、三星、爱立信等。

截至 2020 年 12 月 31 日，宜安科技共获得注册商标 50 项，专利 192 项。

截至 2020 年 12 月 31 日，宜安科技资产合计 208,866.48 万元，净资产 145,703.06 万元；2020 年度，宜安科技实现营业收入 94,545.24 万元，营业利润-1,090.13 万元，净利润 1,759.45 万元。

5、天龙股份业务开展情况

天龙股份专业从事于各类精密模具开发和制造以及精密塑料零件的生产和销售，生产的塑料零件按用途主要分为汽车类塑料零件以及电工电器类塑料零件。

天龙股份在汽车领域，客户有博泽（Brose）、京滨（Keihin）、大陆汽车（Continental）、博世（Bosch）、马勒（Mahle）等汽车零部件供应商；在电工电器领域，客户有施耐德（Schneider）、伊顿集团（Eaton）和合宝集团等电工电器厂商。

截至 2020 年 12 月 31 日，天龙股份共获得专利 169 项，其中发明专利 29 项，实用新型专利 140 项。

截至 2020 年 12 月 31 日，天龙股份资产合计 135,931.72 万元，净资产 102,576.24 万元；2020 年度，天龙股份实现营业收入 97,330.89 万元，营业利润 10,258.10 万元，净利润 9,287.82 万元。

二、发行人自身创新、创造、创意特点以及成长性情况

（一）发行人自身创新、创造、创意及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（九）发行人自身的创新、创造、创意及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“1、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露：

（1）发行人自身创新、创造、创意

精密结构件制造行业属于资本密集型及技术密集型行业，精密结构件具有

精密度高、稳定性强及定制化程度高的特点。精密结构件制造厂商往往需具备较强的技术研发实力、多样的加工工艺、先进的生产设备及丰富的制造经验，才能研发、制造出满足客户多样化、定制化需求的产品。公司作为行业内的领先企业，时刻关注行业的创新趋势和新技术应用动态，持续致力于培养并提升公司的研发创新能力和智能化生产水平，在创新、创造、创意等方面投入了较为丰富的资源。

在精密模具业务方面，公司在模具的研发和生产方面积累了丰富的经验，公司研发生产的模具在使用寿命、加工精度、生产效率等多个方面具备一定的竞争优势。公司通过选取优质钢材、优化模具结构、完善表面处理等方式，提升了模具质量及使用寿命；在生产过程中，公司利用自有检测程序进行模具的在机检测，能够将模具零件公差控制在 0.02mm 以内，实现了模具加工精度的进一步提升；此外，公司采用快速精准定位、温度自动控制等技术缩短加工成型时间，增设模内切水口、模内镶螺母、模内攻牙等功能，减少了后续工艺，提升生产效率。

在精密结构件业务方面，公司紧跟市场动态并紧随客户需求变化持续性地进行研发创新，在精密结构件的精密度、生产效率、功能性能等方面进行了提升。公司通过使用 CNC 精密加工中心、在线车铣复合加工中心等生产加工设备，在线刀具破损及断刀检测、在线零件尺寸检测等先进检测工艺来保障公司产品的精密程度；其次，公司不断推进制造流程自动化，并对生产工艺进行优化，以此来实现公司精密结构件生产效率的提升；此外，公司为满足客户需要，在精密结构件的强度、密封性、耐腐蚀等功能性能上进行提升。

（2）科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

在科技创新方面，公司将科技创新作为自身发展的核心驱动力，在持续进行研发投入的举措下，公司研发成果日渐增加。截至招股说明书签署之日，公司及其下属企业拥有 18 项发明专利，3 项外观设计专利，180 项实用新型专利。在坚持以客户需求为导向的研发创新机制下，公司的现有专利技术与客户需求具有较高的契合度，例如，公司专利“一种新能源汽配高导热散热器”使得公司能源汽车电控箱体结构件产品导热性能得到较大幅度提升，满足客户汽车结构件轻量化、散热性能优良的特征；公司专利“一种安防零部件生产用自动喷涂装置”通过对安防类精密结构件产品喷涂工艺及挂具的优化设计、喷涂自动化的应用，

有效解决了深腔无死角喷涂的难题，大幅提升了精密结构件产品的耐腐蚀性能。

在模式创新方面，公司在研发及生产模式方面均具备一定的创新属性。在研发方面，公司采用预先研发和同步研发相结合的模式，公司通常会从中长期角度对新技术、新产品进行预先研究，提前做好技术储备工作；在此同时，也会根据客户的需求与偏好，进行自主研发与合作研发。在生产模式方面，公司推行了关键工序的在线品质控制管理及追溯管理模式，有效控制品质合格率，有效降低生产成本。

在业态创新方面，公司成立初期主要从事压铸结构件的生产与销售，公司为了满足下游客户在结构件材质、工艺、表面外观、功能性等方面多样性的需求，建立自身相对竞争优势，公司逐步研究开发注塑、型材冲压等多种产品类型，丰富成型及表面处理工艺，积极拓展新的下游领域及客户，从而实现业务范围及经营业态的持续扩大。

在新旧产业融合方面，公司下游客户对精密结构件产品在精密程度、一致性和制造流程自动化等方面均有较高的要求，产品综合了金属材料、机械工程、化学、机电、工控等多种学科，属于多学科、多技术融合的成果。公司长期关注行业发展趋势，通过运用模流分析及受力分析软件，对公司的研发设计进行了数字化改造；通过投入自动化设备、MES 管理系统，优化生产模式，对生产车间进行了智能化升级。

（二）发行人自身成长性情况

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（九）发行人自身的创新、创造、创意及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“2、发行人自身成长性情况”中补充披露：

（1）行业发展前景

2016 年以来，我国相继推出《工业“四基”的发展目录》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》、《塑料加工技术的“十三五”发展指导意见》等产业政策，为精密结构制造业的有序竞争及健康发展营造了良好的制度环境，给行业发展带来了积极的影响。此外，近年来国家以及各级地方政府不断加强对光伏产

业、安防产业、新能源汽车产业以及消费电子产业的支持力度，相继推出一系列发展和扶持政策，促进了公司下游行业的良好发展，这也给公司的发展提供了良好的机遇。

精密结构件制造行业下游应用领域众多，有着广阔的市场需求。近年来，光伏、安防、汽车、消费电子等产业蓬勃发展，市场需求持续稳定增长。未来，伴随着精密结构件在更多不同行业的终端产品中承担更多、更为重要的功能性作用，公司将加速在通信、医疗、储能等领域的配套精密结构件制造的布局，公司产品市场空间将进一步扩大。

精密结构制造行业生产技术不断提升，有利于行业长期发展。随着终端应用产品加速更新，下游客户对结构件精密度、表面处理等要求也不断提高，结构件制造厂商需不断对生产制造技术进行迭代、革新以满足下游客户需求。生产技术的进步有利于提高产品质量，降低行业内企业成本，促进了整个行业的技术升级与工艺革新。同时，行业技术壁垒的提高有效避免了行业的恶性低质量竞争，有利于行业长期良性的发展。

（2）报告期内，公司收入规模快速增长

公司专注于精密结构件及模具的设计、研发、生产及销售。2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司主营业务收入分别为 93,857.80 万元、135,347.55 万元和 150,847.50 万元，2019 年度和 2020 年度主营业务收入增长率分别为 44.20%和 11.45%，2018 年度至 2020 年度主营业务收入复合增长率为 26.78%。报告期内，公司主营业务呈快速增长趋势，具有较好的成长性。

在精密结构件制造行业中，公司的主营业务收入增长速度较为突出，公司与同行业可比公司主营业务收入增长率情况如下：

公司名称	2019 年主营业务收入增长率	2020 年主营业务收入增长率	2018 至 2020 年主营业务收入复合增长率
文灿股份	-5.11%	69.52%	26.83%
锐新科技	-3.34%	12.41%	4.24%
瑞玛工业	2.55%	-4.25%	-0.91%
宜安科技	3.75%	-7.68%	-2.14%
天龙股份	-0.46%	5.89%	2.67%

平均值	-0.52%	15.18%	6.14%
发行人	44.20%	11.45%	26.78%

（3）公司新增客户及在手订单充足

报告期内，公司新增宁德时代、SMA、ATL、飞毛腿集团、上汽集团、Airspan等知名客户及EMS组装厂客户，新增客户销售收入在报告期内分别为2,846.65万元、16,742.46万元以及32,620.10万元。此外，截至本招股说明书签署之日，公司已与TCL、美团、古河电气等客户达成了合作意向，其中部分客户订单已进入量产阶段。综上，公司客户质量相对较高，新增客户数量充裕，未来业务规模增长具有一定保障。截至2020年12月31日，公司在手订单金额合计33,714.49万元，占2020年度公司主营业务收入的22.35%，公司各类型业务在手订单充足。

经核查，保荐机构及发行人律师认为：公司所处精密结构件制造行业受到国家政策支持，行业水平不断提升，发展前景广阔，为公司成长提供了有力保障。公司一直坚持以创新为驱动、市场需求为导向，紧密结合国内外市场发展的需求开展产品和技术的研发。经过多年的积累，公司已取得较为丰富的研发成果，拥有多项自主研发的核心技术，具备较为成熟的产品生产技术和设备研发能力。公司聚焦主业，不断发展，公司客户质量相对较高，各类型业务在手订单充足，成长性情况良好，未来发展潜力较大。综上，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条关于创业板定位要求，相关依据充分、合理。

三、核查意见

（一）核查过程

1、获取发行人营业执照及工商登记资料，实地查看发行人的主要生产线，了解发行人的主要产品工艺流程及主要应用领域；

2、访谈发行人实际控制人及管理层，查阅发行人与主要客户签订的业务合同、客户对发行人的各类审验资料、发行人获得的各项荣誉资料，了解发行人的核心竞争力和市场拓展能力；

3、查看发行人获取的专利等知识产权情况，查阅同行业可比公司公开披露信息、行业研究报告等，了解发行人的技术工艺水平；

4、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开资料，了解发行人业务和产品与同行业可比公司的异同；

5、访谈发行人总经理、研发中心、事业部管理中心负责人，了解发行人主营业务与工业化与信息化的融合情况；

6、获取发行人的销售明细账、财务报表及审计报告，核查发行人总资产、营业收入等的变动情况；查阅行业资料及国家政策，了解发行人的成长空间与未来发展趋势；

7、查阅《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，分析发行人是否符合上述规定的相关要求。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人坚持以创新为驱动、市场需求为导向，紧密结合国内外市场发展的需求开展产品和技术的研发。经过多年的积累，公司已取得较为丰富的研发成果，拥有多项自主研发的核心技术，具备较为成熟的产品生产技术和设备研发能力，有力地支持了下游光伏、安防、汽车以及消费电子等行业技术、产品、工艺的进步和创新，具有较强的创新、创造、创意特征。因此，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

（本页无正文，为深圳市铭利达精密技术股份有限公司《关于深圳市铭利达精密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）

董事长：

陶　诚

深圳市铭利达精密技术股份有限公司

2021 年 5 月 17 日

（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《关于深圳市铭利达精密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）

保荐代表人：

强 强　　郭 威

国泰君安证券股份有限公司

2021年5月17日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳市铭利达精密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》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

贺　青

国泰君安证券股份有限公司

年　月　日