关于江苏纽泰格科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

深圳证券交易所：

江苏纽泰格科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“纽泰格”）收到贵所于 2021 年 8 月 7 日下发的《关于江苏纽泰格科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕011001 号）（以下简称“意见落实函”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、上海市通力律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照意见落实函的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本意见落实函回复中的简称与《江苏纽泰格科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本意见落实函回复中**楷体加粗**内容为涉及在招股说明书补充披露或修改的内容，已在招股说明书中以**楷体加粗**方式列示。本意见落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

目录.....2
1、关于客户集中及持续经营能力.....3
2、关于业务成长性.....19
3、关于股份支付.....34
4、关于其他事项.....47

1、关于客户集中及持续经营能力

申请文件及审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人向前五大客户销售占比分别为 97.11%、91.16%、84.53%，其中向第一大客户巴斯夫的销售占比分别为 66.25%、57.05%和45.19%，客户集中度较高。发行人主要收入来源之一为向巴斯夫配套提供悬架减震支撑的铁芯和铝铸底座、端盖，并提供内置件加工、总成装配等服务；巴斯夫悬架减震支撑的关键材料聚氨酯由巴斯夫掌握。

（2）发行人于 2019 年起向凯众股份供应铝铸底座、端盖，由于凯众股份目前悬架减震支撑总成的业务模式与巴斯夫的业务模式不同，发行人未向其提供与巴斯夫类似的悬架减震支撑总成业务。发行人已取得爱思开希 4 个悬架减震支撑总成项目定点。发行人在悬架减震支撑业务中的核心竞争力主要系生产各组成件所需的自动化机械加工、铝合金压铸等工艺。

（3）受汽车芯片短缺影响，发行人 5-6 月份实际执行订单较上年末预测出现较大幅度下降。2021 年三季度汽车芯片可能仍将维持紧缺局面，受此影响，发行人第三季度订单金额将有可能继续低于上年末预期。

请发行人：

（1）按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 38 的要求，结合发行人向巴斯夫销售悬架减震支撑的收入占营业收入的比重、发行人与巴斯夫的业务合作特点、业务可持续性，说明发行人对巴斯夫是否存在重大依赖，双方合作关系的稳定性，发行人是否存在被替代的风险，是否可能导致发行人持续经营能力存在重大不确定性，进一步完善招股说明书“重大事项提示”及“风险因素”章节内容。

（2）说明发行人爱思开希、凯众股份悬架减震支撑总成项目的业务模式，发行人减震支撑总成项目的市场开拓潜力是否较为有限，以及对发行人持续经营能力的影响。

（3）说明悬架减震支撑总成对应的核心设备情况，是否依赖于单一供应商，设备来源的稳定性，相关加工技术是否依赖于设备先进性，对发行人持续经营能力的影响。

（4）结合在手订单的执行情况，说明芯片短缺对发行人最近一期业绩和持续经营能力的影响。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

回复：

（一）按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 38 的要求，结合发行人向巴斯夫销售悬架减震支撑的收入占营业收入的比重、发行人与巴斯夫的业务合作特点、业务可持续性，说明发行人对巴斯夫是否存在重大依赖，双方合作关系的稳定性，发行人是否存在被替代的风险，是否可能导致发行人持续经营能力存在重大不确定性，进一步完善招股说明书“重大事项提示”及“风险因素”章节内容。

报告期内，发行人对巴斯夫的销售收入分别为 19,019.42 万元、23,574.40 万元和 22,396.81 万元，占发行人全部营业收入的比例分别为 66.25%、57.05%和 45.19%，其中发行人向巴斯夫销售悬架减震支撑的收入分别为 13,346.18 万元、20,232.75 万元和 19,576.52 万元，占发行人营业收入的比例分别为 46.49%、48.96%和 39.50%。2018 年公司新增巴斯夫悬架减震支撑量产项目较多，该部分项目在 2019 年订单量释放，因此 2019 年对巴斯夫悬架减震支撑收入大幅增长；受新项目开发周期影响，与 2018 年相比，2019 年和 2020 年新增巴斯夫悬架减震支撑量产项目较少，因此 2020 年对巴斯夫的悬架减震支撑收入保持相对稳定，同时由于 2019 年和 2020 年其他客户新产品逐步进入量产阶段，2020 年对巴斯夫悬架减震支撑的收入占比较 2019 年下降。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》中问题 38 的规定，“发行人来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%以上的，表明发行人对该单一大客户存在重大依赖，但是否构成重大不利影响，应重点关注客户的稳定性和业务持续性，是否存在重大不确定性风险，在此基础上合理判断。

针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，中介机构应当综合分析考量以下因素的影响：一是发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。二是发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在

重大不确定性风险。三是发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性。四是发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

同时，保荐机构应当提供充分的依据说明上述客户本身不存在重大不确定性，发行人已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人应在招股说明书中披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。符合上述要求，一般不认为对发行条件构成重大不利影响。”

2018 年和 2019 年发行人对巴斯夫的收入占比超过 50%，表明发行人报告期前两年对巴斯夫存在重大依赖，但是该情形不会导致发行人持续经营能力存在重大不确定性，不会对发行条件构成重大不利影响，具体分析如下：

1、发行人客户集中与行业经营特点一致

发行人目前的客户结构与汽车行业格局有关，根据与整车厂的产业链关系，汽车产业链整体呈金字塔形结构，整车厂商专注于整车新车型及动力总成等关键零部件的研发，是整个汽车产业链的核心；具备模块化、系统化零部件供应能力并且具有良好信誉的配套零部件供应商，则承担起以往需由整车企业内部完成的其他大量生产和研发活动，直接向整车厂商配套供货，是整车厂商的一级供应商，这类零部件供应商的数量较少，综合实力较强。二级供应商则向一级供应商配套专业性较强的拆分零部件，通过一级供应商向整车厂供货。巴斯夫作为国际知名的化工和汽车零部件行业巨头，为汽车行业提供涂料、车用尿素、制动液、高性能聚合物等多种车用材料，在减排、热量管理、电动交通、轻质结构和燃油效率等方面开发业内领先的解决方案，其生产的汽车减震用聚氨酯材料应用于汽车悬架系统，为进一步提升产品附加值开发了悬架减震支撑以及可集成于悬架系统的功能性塑料件业务，与众多国内外知名整车厂商和减震器厂商建立了合作关系。

发行人围绕巴斯夫进行产品开发和供货，与客户建立了长期稳定的合作关系，并在为巴斯夫提供各类产品的发展过程中形成了注（吹）塑、铝压铸、机械加工、模具制造等多种围绕汽车底盘零部件的加工生产能力。随着公司业务规模的扩张，公司近年来也逐步开发了天纳克、万都、延锋彼欧、上海众力等众多国内外知名

客户，对巴斯夫的依赖程度逐渐降低。发行人的可比公司中，金钟股份和中捷精工的前五大客户集中度与发行人相近，金钟股份的第一大客户收入占比与发行人相近。2020 年，同行业可比公司的客户集中度情况如下：

单位：万元

可比公司名称	成立日期	营业收入	前五大客户占比	第一大客户占比
凯众股份	2000 年 7 月	49,439.79	36.40%	-[注]
爱柯迪	2003 年 12 月	259,050.46	50.56%	14.72%
金钟股份	2004 年 5 月	39,646.85	86.08%	41.84%
中捷精工	1998 年 8 月	52,627.93	76.24%	23.54%
发行人	2010 年 11 月	49,562.56	84.53%	45.19%

注：凯众股份未披露第一大客户收入占比

目前，A股上市公司中，多家汽车零部件行业公司的客户集中度均呈现较高水平，公司客户集中度高符合行业特征。

公司简称	主营业务	2020 年前五大客户占比	2020 年第一大客户占比
新朋股份	车身及外观设备	94.73%	83.69%
蠡湖股份	涡轮增压器关键零部件	91.45%	71.55%
八菱科技	热交换器等汽车零部件产品	86.02%	68.42%
恒立实业	汽车制冷空调设备	95.26%	65.32%
新泉股份	汽车内外饰	68.93%	24.99%
泉峰汽车	汽车动力系统、电气化底盘、视觉等相关领域零部件	77.84%	29.26%

2、巴斯夫是国际知名企业，经营状况良好

巴斯夫是国际知名的化工和汽车零部件行业巨头，其股票在法兰克福（BAS）证券交易所上市，并以美国存托凭证（BASFY）的形式在美国证券市场交易。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的 2020 年全球汽车零部件配套供应商百强榜，巴斯夫 2019 年汽车配套业务营收 132.19 亿美元，在全球零部件供应商百强榜中位居第 16 位。作为中国化工领域重要的外商投资企业，巴斯夫在上海、南京和重庆等地设有生产基地。目前，大中华区已成为巴斯夫全球第三大市场，仅次于欧洲和北美。巴斯夫微孔聚氨酯弹性体产品主要包括聚氨酯缓冲块、聚氨酯悬架减震支撑、聚氨酯弹簧隔振垫等。巴斯夫聚氨酯特种产品（中国）有限公司是聚氨酯弹性体产品在国内的先行者，目前是全球最大的汽车减震用聚

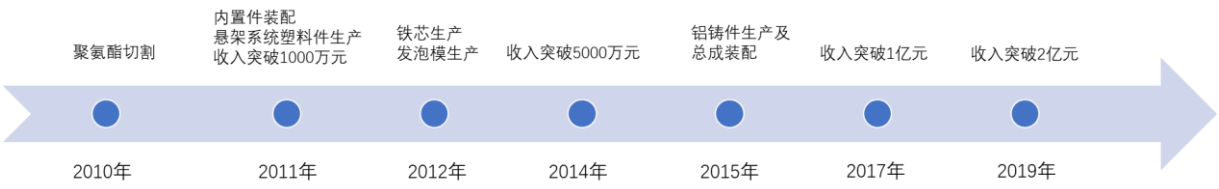
氨酯弹性体缓冲块产品供应商。巴斯夫聚氨酯缓冲块凭借其在降噪、减震和舒适性（NVH）方面的出色表现，赢得了全球有 90%的汽车制造商的青睐。目前微孔聚氨酯弹性体全球业务管理部门将悬架减震支撑作为聚氨酯重点应用产品在全球整车制造厂商中进行推广，以期其成为部门未来的业绩增长点。

3、发行人与巴斯夫的合作时间长，合作范围广，业务稳定且具有可持续性

（1）公司与巴斯夫建立了长期稳定的合作关系

发行人与巴斯夫建立了长期业务合作关系。发行人和巴斯夫的合作历史已逾 10 年，发行人子公司宏涵实业在 2010 年即开始为巴斯夫进行聚氨酯加工，发行人 2011 年起为巴斯夫生产悬架系统塑料件，2012 年为巴斯夫生产铁芯和发泡模具，发行人子公司江苏迈尔 2015 年成立后开始逐步为巴斯夫生产悬架系统铝铸件及总成装配。

凭借产品品类齐全、持续创新能力及快速响应客户需求等优势，发行人与巴斯夫之间建立了稳固持久、相互信任的长期合作关系，发行人对巴斯夫的收入规模也随着双方合作关系的加深逐渐增长，巴斯夫的采购需求满足了公司较长一段时间的发展需求。



2019 年和 2020 年，巴斯夫对公司悬架减震支撑铝铸件及总成的采购数量占其同类产品的比例达到 90%以上，悬架系统塑料件的采购数量占比达到 50%以上。发行人与巴斯夫通常就某个悬架系统零部件的销售签订框架合作协议，合作期限覆盖该汽车零部件的整个生命周期，一般为 5 年左右，甚至更长时间。因此，双方之间存在较高的业务粘性。

（2）公司与巴斯夫在多产品多业务全面合作

自公司与巴斯夫合作以来，公司能准确理解并快速响应巴斯夫需求，围绕汽车悬架系统领域不断丰富产品品类和提高产品质量，与巴斯夫的合作关系不断加

深，合作范围不断扩大、交易规模不断增加。目前公司向巴斯夫销售的商品和提供的服务包括悬架系统塑料件、内置件用铁芯、聚氨酯加工及内置件装配、发泡模具、悬架减震支撑铝铸件及总成，涉及铝铸件生产、机械加工、模具制造等多种工序，为巴斯夫为数不多的可为其配套提供一站式的产品和服务的供应商。

（3）汽车零部件需定制化开发，巴斯夫更换供应商程序严格

全球各大整车厂或主流汽车零部件供应商在选择上游零部件配套供应商时均执行严格的质量体系认证标准，一般情况下，汽车零部件供应商通过汽车零部件质量管理体系认证（如 IATF16949）审核后才能进入整车厂或零部件一级供应商的合格供应商体系。整车厂或一级供应商根据新车型开发需求向已纳入名单的合格供应商分发新产品开发需求，并根据对供应商的技术评审和报价进行定点。由于大部分汽车零部件需要根据不同车型和平台的需求进行定制化开发，为降低固定成本，一般同一个项目只会选择一到两家供应商定点，并在项目生命周期内长期稳定合作。

另外，根据 IATF16949 等汽车行业体系要求及整车厂供应链管理要求，二级汽车零部件供应商供货除需取得一级汽车零部件供应商的认证外，汽车底盘功能部件的所有组成零部件均需在整车厂备案、进行完整实验及得到认可后方可进入一级供应商的采购供应链，未经认可不得供货。一旦供货后，未经整车厂重新验证，不得更改供货状态。巴斯夫采购的悬架系统是汽车底盘功能件，涉及整车声学及减震性能，通常需和整车共同完成实验认可，认可周期长、成本高。因此整车厂及巴斯夫需通过与二级供应商长期合作确保供应的稳定，避免重复实验及临时供应商切换带来的损失。

巴斯夫作为知名跨国公司，具备严格、高效的供应链管理体系，会对供应商进行严格的考察和全面的认证，确保供应商的研发能力、生产规模、质量控制与快速反应能力、管理水平等都能达到认证要求，才会与其建立长期的合作关系，且发行人取得的巴斯夫定点项目发行人均为其唯一供应商。故双方一旦建立合作关系后，巴斯夫通常不再轻易切换供应商以避免供应链波动。

基于在悬架系统零部件领域的丰富经验以及和巴斯夫的长期合作历史，与其他供应商相比，发行人在同类产品的新项目竞标中具有优势，获得了巴斯夫较多

的悬架减震支撑、防尘罩等产品的定点资格，并成为这些定点项目的独家供应商。公司进入巴斯夫的供应商体系后，通过长期的良好合作获得了相对稳定且大额的采购订单，公司目前为巴斯夫生产的产品类型包括悬架减震支撑、悬架系统塑料件和模具等，产品配套大众、本田、马自达、上汽等国内外主流车企。

（4）发行人报告期内与巴斯夫合作良好稳定，且持续获得巴斯夫项目定点

报告期内，发行人对巴斯夫已定点量产项目供货稳定及时，与巴斯夫未发生过重大质量纠纷，巴斯夫对发行人的产品质量和供货稳定性满意度较高。发行人注（吹）塑、铝压铸、机械加工、模具制造等多种生产加工工艺，能够一站式满足巴斯夫多方面的采购需求，围绕悬架系统零部件，发行人形成了涉及铝压铸、聚氨酯切割及总成装配、功能性塑料件生产的多项核心技术，生产工艺成熟，产品供货稳定，且具有较好的成本管控能力，巴斯夫在短期内较难以找到可替代的供应商，发行人被替代的风险较小。

另外，基于双方的良好合作，发行人持续获得巴斯夫的新项目定点，截至2020 年末，发行人尚有 3 个巴斯夫悬架减震支撑已定点项目尚未量产，新项目完全达产后预计将带来约 474.18 万元/年的新增收入（不构成业绩预测或业绩承诺）。除悬架减震支撑外，截至 2020 年末，发行人尚有 8 个悬架系统塑料件项目和 4 个铝铸加强环项目未进入量产阶段，项目量产后预计将新增约 374.13 万元的产品年销售收入（不构成业绩预测或业绩承诺）。受新项目开发周期影响，发行人各年取得的巴斯夫新项目定点数量存在一定波动，未来随着上述新项目的逐步量产以及取得更多巴斯夫新开发项目定点，发行人对巴斯夫的收入规模仍具有一定增长空间，双方之间的合作具有可持续性。

4、公司与巴斯夫不存在关联关系，公司具备独立面向市场获取业务的能力

公司与巴斯夫不存在关联关系。巴斯夫是在多地上市的大型跨国集团，其未在发行人持有权益，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在持有巴斯夫权益或在巴斯夫兼职的情况。公司对巴斯夫的业务均通过竞价等市场化方式取得，双方交易价格经报价、谈判等方式确定，不存在影响公司独立性的情形。除巴斯夫外，公司近年来还开发了延锋彼欧、天纳克、万都、安徽中鼎、上海众力等国内外知名企业，且对其他客户的收入规模逐渐提高，公司具

备独立面向市场获取业务的能力。

综上所述，虽然报告期前两年发行人对巴斯夫的收入占公司营业收入的比例超过 50%，对巴斯夫存在重大依赖，但该客户依赖的情形对发行人的持续经营不存在重大不利影响。发行人客户集中的特点与汽车产业链结构特点有关，与部分同行业可比公司具有相似性，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。发行人与巴斯夫的合作时间长、合作范围广，巴斯夫变更供应商程序严格，发行人被替代的风险较小。发行人与巴斯夫合作关系较好，随着发行人不断开发新客户和项目，报告期内对巴斯夫的收入占营业收入的比例逐年降低，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性，发行人的客户依赖情形对持续经营不存在重大不利影响。

5、风险提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”及“风险因素”章节进行如下风险提示：

“公司主要客户包括巴斯夫、天纳克、万都、延锋彼欧等国内外知名汽车零部件厂商。报告期内，公司对前五大客户的销售占比合计为 97.11%、91.16%和 84.53%，其中第一大客户巴斯夫的销售占比为 66.25%、57.05%和 45.19%，客户集中度高，**若未来公司与巴斯夫等重要客户的长期合作关系发生变化或终止，或主要客户因其自身经营原因或因宏观经济环境发生重大不利变化而减少对公司产品的采购，或因公司的产品质量、技术创新和产品开发、生产交货等无法满足客户需求而导致与客户的合作关系发生不利变化，而公司又不能及时拓展其他新的客户，将会对公司的经营业绩产生不利影响。**”

（二）说明发行人爱思开希、凯众股份悬架减震支撑总成项目的业务模式，发行人减震支撑总成项目的市场开拓潜力是否较为有限，以及对发行人持续经营能力的影响。

1、发行人爱思开希、凯众股份悬架减震支撑总成项目的业务模式

爱思开希和凯众股份均为发行人聚氨酯悬架减震支撑业务客户，发行人与该两家客户就悬架减震支撑产品的业务模式不同。对于爱思开希，发行人提供包括铁芯生产、聚氨酯加工、内置件装配、铝铸件生产、总成装配在内的悬架减震支

撑总成加工生产服务，对于凯众股份，发行人为其生产悬架减震支撑铝铸件，由凯众股份自行完成悬架减震支撑总成的其他加工生产工序。

上述业务模式的差异主要系爱思开希和凯众股份的行业定位和目前悬架减震支撑总成的业务模式不同所致。与巴斯夫相似，爱思开希为化工企业，专注于聚氨酯等化工材料的研发和生产，且悬架减震支撑总成仅为其聚氨酯材料产品在汽车领域的应用之一，其未布局汽车铝压铸件生产等零部件业务，因此其悬架减震支撑总成业务的开展方式主要是通过自行生产聚氨酯并委托供应商进行其他部件的生产和加工，同时爱思开希是行业内新进入者，需借助发行人的工艺积累和成熟产能快速实现量产供货。凯众股份系一家主要从事悬架系统内减震元件、踏板总成和胶轮的设计、研发、生产和销售的汽车零部件企业，其减震元件产品主要包括缓冲块、弹簧垫、减震支撑以及防尘罩等。凯众股份外购铁芯和铝铸底座、端盖后自主进行聚氨酯加工和减震支撑总成装配。凯众股份首次公开发行并上市的募投项目之一为“新建年产 2,550 万件减震元件生产线项目”，项目内容为新增减震支撑聚氨酯件生产设备和总成生产设备，项目建成后可形成 300 万件悬架减震支撑产能。与巴斯夫相比，凯众股份的悬架减震支撑总成业务规模相对较小，自主进行聚氨酯加工和总成装配可实现更高的产品毛利，公司于 2019 年起向凯众股份供应铝铸底座、端盖，未向其提供与巴斯夫、爱思开希类似的悬架减震支撑总成业务。

2、发行人减震支撑总成项目的市场开拓潜力以及对发行人持续经营能力的影响

发行人与国内聚氨酯悬架减震支撑供应商均建立了合作关系，并充分利用自身在悬架减震支撑领域的竞争优势，近年来逐步开发橡胶悬架减震支撑客户，为该等客户供应悬架减震支撑铝铸件，未来随着新定点项目的逐步量产以及新开发项目的落地，发行人悬架减震支撑业务拥有较大的市场潜力。

（1）对巴斯夫悬架减震支撑总成的业务开拓情况

国内市场聚氨酯悬架减震支撑供应商包括巴斯夫、凯众股份和爱思开希三家。发行人与巴斯夫就悬架减震支撑业务具有长期的合作历史，发行人及其子公司先后承接巴斯夫的聚氨酯切割及内置件装配，铁芯生产，铝铸底座、端盖生产及总

成装配等业务，产线从最初的手工半自动产线提升为自主开发的定制化自动化加工产线，加工生产能力逐步提高，并逐步形成了当前的业务合作模式。目前发行人及其子公司多工艺、全流程配合，可在仅需巴斯夫提供聚氨酯材料的前提下，完成悬架减震支撑总成的生产，一站式满足了巴斯夫有关悬架减震支撑总成产品的全部制造需求。截至报告期末，公司共有 19 个巴斯夫的悬架减震支撑总成项目实现量产，2021 年预计将有 3 个新项目量产，新项目完全达产后预计将带来约 474.18 万元/年的新增收入（不构成业绩预测或业绩承诺）。

另外，为降低零部件开发成本，提高生产效率，越来越多的整车厂商采用平台化生产方式进行汽车生产，多车型零部件通用使得单个零部件产品配套的整车车型增加。公司为巴斯夫配套生产加工的悬架减震支撑中，大众 MQBK、MQBL、MQBH 等悬架减震支撑产品配套多个平台化生产的车型，本田 CRV、18Accord TVA/TVC 等悬架减震支撑产品的配套车型也有所增加。随着越来越多的车企开发模块化造车平台，公司单个悬架减震支撑产品的需求量也存在进一步增长空间。同时，面对竞争日益激烈的市场环境，世界各大汽车公司和零部件厂商纷纷在全球范围内采购具有比较优势的汽车零部件产品，全球汽车产业链正在加速向中国转移，发行人目前主要向巴斯夫中国供应悬架减震支撑总成产品，与巴斯夫国外供应商相比具有一定价格优势，未来随着零部件全球采购趋势的发展，公司将有机会开发巴斯夫全球悬架减震支撑总成项目订单。

（2）对其他聚氨酯悬架减震支撑客户的业务开拓情况

在与巴斯夫的长期合作过程中，发行人逐步形成了针对悬架减震支撑的多项核心技术，在悬架减震支撑总成加工生产各环节形成了较为深厚的工艺积累。基于上述技术优势和行业声誉，发行人逐步开发了凯众股份、爱思开希两家聚氨酯悬架减震支撑供应商。报告期内，公司为凯众股份配套的江淮嘉悦 A5 的 KM19005E 底座于 2019 年实现量产，2019 年和 2020 年分别实现销售收入 32.00 万元和 38.53 万元。截至本回复签署日，发行人已取得凯众股份和爱思开希共 15 个已定点且报告期内未量产项目，产品配套奇瑞、上汽、大众、东风、一汽等整车厂。

公司与国内聚氨酯悬架减震支撑企业均建立了业务合作，未来随着聚氨酯悬架减震应用的普及，公司将有望获得更多的业务机会。

（3）橡胶悬架减震支撑的业务开拓情况

悬架减震支撑使用的弹性体材料为橡胶或聚氨酯，虽然聚氨酯悬架减震支撑相较传统橡胶产品在耐用性和物理性能上具有一定优势，但由于橡胶悬架减震支撑已得到大部分车企长期使用，汽车底盘零部件换用新材料需经重新测试、验证，程序严格周期较长，且聚氨酯相对于橡胶价格较高，因此聚氨酯替代橡胶是一个长期的过程，目前橡胶材料作为弹性体的悬架减震支撑仍占据大部分市场份额。与聚氨酯悬架减震支撑总成的生产加工过程不同，橡胶悬架减震支撑总成不存在总成装配环节，总成厂商直接在铝铸件上进行橡胶硫化完成总成生产，该工艺由天纳克、安徽中鼎等橡胶悬架减震支撑铝铸件客户直接完成。报告期内，发行人基于在悬架减震支撑产品领域的技术优势和市场声誉，积极开发安徽中鼎、天纳克、上海众力等客户，为该等客户配套生产悬架减震支撑铝铸件，报告期各期对橡胶悬架减震支撑业务客户分别实现销售收入 139.64 万元、660.19 万元和 623.17 万元。截至本回复签署日，公司已取得天纳克、安徽中鼎、上海众力、江阴海达橡塑股份有限公司、宁国市瑞普密封件有限公司和重庆恒伟林汽车零部件有限公司共计 19 个橡胶悬架减震支撑项目，产品配套通用、奥迪、吉利、广汽、宝骏等整车厂。随着已定点项目转入量产和开发中项目逐步落地，发行人橡胶材料悬架减震支撑业务收入将获得进一步增长。

综上所述，一方面，发行人与国内聚氨酯悬架减震支撑供应商均建立了合作关系，为其供应悬架减震支撑总成或铝铸件，未来随着聚氨酯悬架减震支撑市场份额的增加和发行人对上述客户的业务开拓，发行人聚氨酯悬架减震支撑业务仍有较大增长空间，另一方面，发行人基于自身在悬架减震支撑产品的竞争优势积极开拓了天纳克、安徽中鼎、上海众力等橡胶悬架减震支撑客户，为其供应铝铸件产品，发行人悬架减震支撑业务具有较大的市场开拓潜力，有利于发行人经营业绩的持续增长。

（三）说明悬架减震支撑总成对应的核心设备情况，是否依赖于单一供应商，设备来源的稳定性，相关加工技术是否依赖于设备先进性，对发行人持续经营能力的影响。

发行人悬架减震支撑总成的生产加工工序包括铁芯生产、聚氨酯切割、内置件装配、铝铸件生产加工及总成装配，对应的核心设备按照设备专用化程度包括

定制化设备和通用设备，其中定制化设备主要集中在聚氨酯切割、内置件装配、总成装配环节，系发行人基于自身加工技术的工艺积累自行设计并委托设备供应商制造，该类设备的自动化程度较高，发行人的技术先进性主要体现在自行设计设备的先进性。

通用设备主要集中在铁芯、铝铸件的生产环节，系发行人直接向设备供应商购买并经简单调试即可使用的生产加工设备，发行人掌握的核心技术与设备关系较小。公司在悬架减震支撑铝铸件生产的核心技术包括悬架减震支撑铝铸件成型工艺和异常监控技术，悬架减震支撑铝铸件成型工艺系公司根据悬架减震支撑铝铸件的结构特点和物理特性要求，在生产过程中逐步形成针对性的生产工艺和模具设计能力，异常监控技术系基于对整体生产工艺的掌控，对压铸机和取件机器人、机边保温炉、高压点冷机、模温机、真空机等周边设备的集成，从而大幅提高压铸生产的系统达成率，降低了粘模停机清理的次数，提高生产效率。发行人悬架减震支撑总成各生产环节核心设备情况如下：

生产加工工序	核心设备	设备类型	知识产权
铁芯生产	数控车床、冲床、剪板机	通用设备	-
聚氨酯切割	数控车床	在采购的通用数控车床基础上自行对工装、驱动装置等重要部件设计改造	发明专利：汽车减震垫缓冲块的切割专用车床； 实用新型专利：汽车用缓冲块包装治具、汽车减震垫缓冲块的切割专用车床
内置件装配	自动装配线	定制化设备	-
铝铸件生产	压铸机、自动配汤线	通用设备	软件著作权：迈尔铝合金自动配汤线系统 V1.0
总成装配	自动卷边机、精密伺服卷边机	定制化设备	发明专利：悬架底座卷边及检验生产线； 实用新型专利：悬架底座卷边及检验生产线、悬架底座卷边装置、汽车减震器的压装生产线、汽车减震器压装生产线的支撑架上料装置、汽车减震器压装检测装置、汽车减震器压装检测工位的夹取装置； 软件著作权：迈尔自动卷边装配检测系统 V1.0

通用设备系发行人直接向通用设备供应商购买。定制化设备系发行人提供设计方案委托自动化设备供应商制造或集成，发行人掌握与设备相关的设计方案和生产工艺。以上设备采购或定制均不存在依赖单一供应商的情形。

综上所述，发行人在聚氨酯切割、内置件装配、总成装配等工序通过设计定制自动化设备，实现了加工效率的提高和产品合格率的提升，相关加工技术与设备先进性具有密切关系，公司掌握该等设备的设计改造方案，并已形成多项相关专利。发行人在铁芯生产、铝铸件生产工序的设备均为行业通用设备，发行人掌握的核心技术与设备关系较小，发行人的技术先进性主要体现在模具设计的优化、生产工艺的积累以及压铸设备与周边设备的有效集成，从而大幅提高生产效率和产品合格率等方面。发行人设备来源稳定，不存在依赖单一供应商的情形，对发行人持续经营不存在重大不利影响。

（四）结合在手订单的执行情况，说明芯片短缺对发行人最近一期业绩和持续经营能力的影响。

2020 年下半年以来随着全球疫情逐步得到控制，电子产品和汽车行业需求增长，对芯片的需求增加，导致半导体产业链供需平衡被打破，同时因芯片生产所在地区疫情反复，芯片产量受到较大影响，全球汽车、消费电子等行业短时间内面临芯片短缺局面。汽车行业因芯片短缺产能受到影响，2021 年以来国内外多家整车厂因受芯片影响宣布停产或减产。根据 IHS Markit 于 2021 年 7 月 9 日更新的统计数据，芯片短缺造成全球汽车产量 2021 年一季度减少 143.82 万台，二季度减少 258.69 万台。

根据新闻报道及车企公布信息，近期主流车企产销量较上年同期下降或增速放缓，与芯片短缺影响有关：

车企	相关信息
大众	根据上汽集团的产销快报，上汽大众 2021 年 1-7 月产量较上年同期下降 16.69%，2021 年 7 月产量较上年同期下降 52.63%。 大众集团下调了 2021 年的销量预期。该公司预计，2021 年的交付量将较去年的 930 万辆有“明显”增长，而此前预计的是取得“显著大幅”增长。
本田	本田在财报中将本财年的销量预期从 500 万辆下调至 485 万辆。 7 月 21 日，本田汽车宣布，由于芯片短缺，部分生产线将停产五天，预计受其影响导致减产 1 万辆。 本田中国公布数据显示，2021 年 1-7 月，本田在终端汽车累计销量为 894,672 辆，同比增长 119.5%。6 月本田中国终端汽车销量为 118,168 辆，同比下降 17.0%，7 月在华终端汽车销量共计 108,139 辆，同比去年 136,646 辆下降 20.9%。
上汽乘用车	根据上汽集团的产销快报，上汽乘用车 2021 年 1-7 月产量较上年同期增长 25.24%，2021 年 7 月产量较上年同期增长 4.41%。 上汽集团 8 月 2 日在投资者互动平台表示，下半年芯片供应开始逐步有所缓解。
马自达	马自达中国公布最新数据显示，2021 年 1-7 月累计销量为 110362 台，较上年同期下降 4.10%，2021 年 7 月的销量为 13,492 台，较上年同期下滑 23.99%。

发行人产品主要配套大众、本田、上汽、马自达等汽车品牌，若上述整车客户因芯片短缺削减产量，公司配套的零部件订单也会相应地受到影响。公司 2021 年 1-7 月已执行产品订单、8、9 月滚动预测订单（不含模具）情况及与上年末预测对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月（已执行）	2021 年 7 月（已执行）	2021 年 8 月（滚动预测）	2021 年 9 月（滚动预测）	合计
订单金额	25,587	3,857	3,919	4,766	38,129
上年末预测金额	25,862	4,923	4,834	4,886	40,505
差异率	-1.06%	-21.65%	-18.93%	-2.46%	-5.87%

注：已执行订单系发货数量对应的销售金额。

根据上表统计，2021 年上半年公司已完成订单与上年末预测金额相比差异率为-1.06%，上半年整体销售受芯片紧缺影响整体较小。2021 年 7 月实际执行订单与上年末预测订单相比差异率为-21.65%，2021 年 8、9 月滚动预测订单与上年末预测订单相比差异率分别为-18.93%和-2.46%，受本田、大众等整车厂减产影响，7、8 月份订单出现较大规模下滑。

根据发行人的在手订单情况，短期内发行人经营业绩可能受到芯片短缺造成的整车厂采购订单规模下降的影响，2021 年下半年经营业绩可能不及预期。但长期来看，芯片短缺不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，主要原因如下：

（1）不同整车厂商受芯片紧缺的影响程度不同，发行人产品配套的整车厂商及车型较多，如本田等部分终端客户订单规模保持相对稳定。

（2）芯片短缺对部分终端整车厂造成暂时性地减产或停产，并未出现大规模长时间停产或工厂停止运营的情况，汽车产销的基数仍保持较大规模。

（3）汽车产业是国民经济的重要支柱产业，国家有关主管部门已实施多项举措确保汽车芯片供应稳定。2021 年以来，针对芯片短缺问题，工信部组建了汽车半导体推广应用工作组，多次组织召开协调会，充分发挥地方政府、整车企业、芯片企业的力量，加强供需对接和工作协同，有针对性地制定措施，推动提升汽车芯片的供给能力。针对汽车芯片市场哄抬炒作、价格高企等突出问题，国家市场监管总局进一步加大监管执法力度，严厉查处囤积居奇、哄抬价格、串通

涨价等违法行为。

（4）长期来看，我国汽车消费的需求依然旺盛，随着芯片产能的逐步恢复，芯片紧缺问题对汽车产销量的影响逐步减小。根据 HIS Markit 于 2021 年 6 月底发布的报告，预计 2021 年 3 季度汽车芯片短缺现状虽仍将持续，但是影响程度低于一、二季度，四季度在没有任何重大产能增长的情况下，半导体供应将能够满足汽车合理的需求水平。根据 HIS Markit 预测，2022 年第一季度之前，芯片将有足够的能力跟上需求，并开始填补错过的积压。整车厂及供应商通过部分储备车身结构及底盘功能件等不受芯片影响的汽车零部件，以应对芯片产量恢复后的汽车消费需求。

另外，由于新冠病毒变异毒株在全球部分国家和地区蔓延，马来西亚等全球重要芯片生产国因实施防疫管制措施造成芯片减产甚至停产，这将可能在短期内进一步加大芯片紧缺的影响。发行人在招股说明书“第四节 风险因素”对“（十一）芯片断供导致汽车行业产能下降的风险”更新如下：

“汽车行业受全球芯片短缺影响，国内外主要汽车厂商先后宣布停产或减产计划，受下游客户汽车产量减少的影响，除芯片供应商外，汽车零部件行业均面临下游客户削减订单的压力，**公司 2021 年上半年整体销售受芯片紧缺影响较小，但 7、8 月份订单规模较上年末预测规模已呈现较大幅度减少，由于全球新冠疫情反复，芯片紧缺问题得到彻底缓解的时间仍存在较大不确定性，**若芯片短缺情况持续，公司仍有可能面临因下游减产带来的订单取消或大幅减少的情形，从而对公司短期经营业绩造成不利影响，提请投资者关注相关风险。”

（五）核查程序和核查意见

1、核查程序

针对问题（一）（二）（三），保荐人执行了以下核查程序：

（1）取得并审阅发行人及子公司与巴斯夫签订的主要业务合同；

（2）对发行人总经理进行访谈，了解发行人与巴斯夫合作的历史、悬架减震支撑业务合作模式、了解发行人在悬架减震支撑领域的核心技术和竞争优势；

（3）取得并审阅了发行人主要核心技术资料和核心专利申请资料；

（4）实地参观悬架减震支撑生产加工相关的车间，了解主要生产工艺流程、主要设备情况；

（5）取得悬架减震支撑总成生产加工核心设备清单及相关采购合同，了解设备供应商情况；

（6）对巴斯夫进行走访，了解巴斯夫与纽泰格悬架减震支撑业务的合作历史、对纽泰格竞争实力的评价等；

（7）获得发行人报告期内与其他客户的悬架减震支撑销售合同及新开发项目清单，了解悬架减震支撑业务新客户开拓情况；

（8）取得发行人对巴斯夫悬架减震支撑业务收入明细，抽查销售悬架减震支撑相关的记账凭证，了解悬架减震支撑业务的财务核算情况；

针对问题（四），保荐人，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）取得发行人滚动预测订单及订单执行情况统计表，访谈发行人销售人员，了解发行人订单受芯片紧缺影响的情况；

（2）查阅汽车行业受芯片紧缺影响的相关新闻，访谈发行人配套的主要主机厂采购人员，了解芯片紧缺对发行人主要产品终端客户的影响程度及未来预计情况。

2、核查结论

针对问题（一）（二）（三），经核查，保荐人认为：

（1）虽然报告期前两年发行人对巴斯夫的收入占公司营业收入的比例超过50%，对巴斯夫存在重大依赖，但该客户依赖的情形对发行人的持续经营不存在重大不利影响。发行人客户集中的特点与汽车产业链结构特点有关，与部分同行业可比公司具有相似性，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。发行人与巴斯夫的合作时间长、合作范围广，巴斯夫变更供应商程序严格，发行人被替代的风险较小。发行人与巴斯夫合作关系较好，随着发行人不断开发新客户和项目，报告期内对巴斯夫的收入占营业收入的比例逐年降低，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性，发行人的客户依赖情形对持续经营不存在重大不利影响。

（2）发行人与国内聚氨酯悬架减震支撑供应商均建立了合作关系，为其供应悬架减震支撑总成或铝铸件，未来随着聚氨酯悬架减震支撑市场份额的增加和发行人对上述客户的业务开拓，发行人聚氨酯悬架减震支撑业务仍有较大增长空间，另一方面，发行人基于自身在悬架减震支撑产品的竞争优势积极开拓了天纳克、安徽中鼎、上海众力等橡胶悬架减震支撑客户，为其供应铝铸件产品，发行人悬架减震支撑业务具有较大的市场开拓潜力，有利于发行人经营业绩的持续增长。

（3）发行人在聚氨酯切割、内置件装配、总成装配等工序通过设计定制自动化设备，实现了加工效率的提高和产品合格率的提升，相关加工技术与设备先进性具有密切关系，公司掌握该等设备的设计改造方案，并已形成多项相关专利。发行人在铁芯生产、铝铸件生产工序的设备均为行业通用设备，发行人掌握的核心技术与设备关系较小，发行人的技术先进性主要体现在模具设计的优化、生产工艺的积累以及压铸设备与周边设备的有效集成，从而大幅提高生产效率和产品合格率等方面。发行人设备来源稳定，不存在依赖单一供应商的情形，对发行人持续经营不存在重大不利影响。

针对问题（四），经核查，保荐人、申报会计师认为：

根据发行人的在手订单情况，短期内发行人经营业绩可能受到芯片短缺造成的整车厂采购订单规模下降的影响，7、8 月份的经营业绩可能不及预期，但长期来看，我国汽车消费的需求依然旺盛，芯片短缺不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

2、关于业务成长性

申请文件及审核问询回复显示，2019 年以来，巴斯夫对发行人悬架减震支撑铝铸底座、端盖及装配总成的采购数量占其同类产品的比例达到 90%以上。近年来，发行人积极开发汽车内外饰件及铝压铸动力系统悬置支架、铝压铸散热器片等其他汽车零部件产品。发行人募投项目以提高铝铸零部件产能为主。

请发行人：

（1）结合在手订单与募投计划情况，说明发行人业务的可持续性、未来主

要业务开拓方向及其成长性，发行人与同类公司相比的竞争优势。

（2）结合巴斯夫对其下游客户的拓展过程和参与整车减震器产品的设计与研发情况，说明巴斯夫对聚氨酯悬架减震支撑的推广作用和驱动因素，发行人减震支撑总成业务的发展是否依赖于巴斯夫对终端客户的开拓；并进一步完善招股说明书“风险因素”章节内容。

请保荐人发表明确意见。

回复：

（一）结合在手订单与募投计划情况，说明发行人业务的可持续性、未来主要业务开拓方向及其成长性，发行人与同类公司相比的竞争优势。

1、发行人业务的可持续性

最近三年一期，公司主要产品的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
悬架系统零部件	16,733.15	65.00%	29,931.22	61.86%	29,203.94	71.28%	20,755.21	72.86%
其中：悬架减震支撑	11,254.20	43.72%	20,240.04	41.83%	20,925.07	51.08%	13,485.81	47.34%
悬架系统塑料件	5,252.85	20.40%	9,258.54	19.13%	7,868.12	19.21%	6,918.34	24.29%
铝铸加强环	226.10	0.88%	432.65	0.89%	410.75	1.00%	351.05	1.23%
内外饰塑料件	3,046.88	11.84%	7,004.88	14.48%	5,140.67	12.55%	4,193.19	14.72%
其它汽车零部件产品	4,997.64	19.41%	6,132.69	12.67%	2,740.56	6.69%	978.96	3.44%
模具	966.24	3.75%	5,316.62	10.99%	3,883.05	9.48%	2,557.84	8.98%
合计	**25,743.91**	**100.00%**	**48,385.41**	**100.00%**	**40,968.22**	**100.00%**	**28,485.20**	**100.00%**

注：上表中 2021 年 1-6 月财务数据已经审阅。

根据中国汽车工业协会统计，2021 年 1-6 月乘用车产销分别完成 984.0 万辆和 1,000.7 万辆，同比分别增长 26.8%和 27.0%。受益于下游客户对公司汽车零部件产品需求量增加，2021 年 1-6 月公司主营业务收入达到 25,743.91 万元，较 2020 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月分别增加 8,437.37 万元和 9,199.22 万元，增幅分别为 48.75%和 55.60%，收入增加贡献主要来自于悬架减震支撑、悬架系统塑料

件和其他汽车零部件三类产品。

未来公司业务具有可持续性，主要基于以下三个方面：（1）公司与主要客户均保持良好、稳定的长期合作关系，同时持续开发新客户；（2）公司订单充足，主要已定点产品将于未来 2 年内逐步实现量产；（3）我国汽车市场仍有较大增长空间，汽车轻量化和全球化采购趋势为公司业务持续发展创造了良好的市场环境。具体分析情况如下：

（1）公司与主要客户均保持良好、稳定的长期合作关系，同时持续开发新客户；

汽车行业建立了严格的供应商认证和管理机制。发行人获得客户订单均需先通过客户的相关资质认证，整个供应商认证和考核过程时间漫长，通常需要 6-12 个月的时间。发行人凭借质量和技术优势获得主要客户的供应商认证，并能持续满足后续年度评审要求，发行人与主要客户的合作关系稳定。发行人主要客户下游对应品牌车型多数为主流、成熟车型，行业地位和市场份额相对稳定，主要客户的对应车型、对发行人的年度采购需求量情况如下：

序号	主要客户	合作时间	主要产品	年度采购需求	终端客户
1	巴斯夫	10 年左右	悬架减震支撑	20,000 万元左右	大众、本田、马自达、上汽、奇瑞等
			悬架系统塑料件	2,000 万元左右	通用、本田、奇瑞、福特等
2	延锋彼欧	6 年左右	内外饰塑料件	6,000 万元左右	大众、马自达、长安、蔚来、丰田、上汽、广汽、福特等
			散热器[注 2]	650 万元左右	长安、上汽
3	天纳克	9 年左右	悬架系统塑料件	3,400 万元左右	通用、大众、现代、马自达、长安、一汽等
			动力系统悬置铝压铸支架	1,100 万元左右	菲亚特克莱斯勒、捷豹路虎、戴姆勒、福特等
			悬架减震支撑	180 万元左右	通用、福特
4	万都	9 年左右	悬架系统塑料件	1,900 万元左右	吉利、奇瑞、长城、现代、上汽、蔚来等
5	上海众力	5 年左右	动力系统悬置铝压铸支架	970 万元左右	吉利、长城
			悬架减震支撑	350 万元左右	吉利
6	东洋橡塑	4 年左右	动力系统悬置铝压铸支架	1,100 万元左右	丰田
7	安徽中鼎	4 年左右	动力系统悬置铝压铸支架	490 万元左右	蔚来、东风、上汽通用五菱等

			悬架减震支撑	160 万元左右	沃尔沃、吉利

注 1：年度采购需求金额不包括截至 2020 年末尚未量产的产品；

注 2：散热器由延锋彼欧同一实际控制下的华域视觉向公司采购。

同时，报告期内发行人也不断开发其他国内外优质客户，以提升销售规模，提高盈利能力。除上述主要客户外，公司已成功开发昭和、凯迩必、舍弗勒、麦格纳、博格华纳等一系列国内外知名汽车零部件供应商，以及吉利汽车、马自达和特斯拉等整车厂。

（2）公司订单充足，主要已定点产品将于未来 2 年内逐步实现量产

报告期内，公司为原有客户及新客户持续开发新产品。公司的产品经过产品开发和送样通过后，才能实现批量销售。产品批量销售前需要经过较长的开发周期，从客户提出需求至产品最终得到客户认可后实现批量销售，整个开发周期一般约 1-2 年。根据行业特性，零部件产品在量产后一般不会更换供应商，产品的订单量将跟随下游整车品牌车型的产销量变动。

截至 2021 年 7 月 31 日，公司取得定点的 2021 年及以后量产的产品达产年销售额情况如下：

单位：万元

产品类型 量产时间	2021 年上半年	2021 年下半年 e	2022 年 e	2023 年及以后 e	小计
悬架系统零部件	5,401.60	4,359.62	4,276.28	1,862.88	15,900.39
其中：悬架减震支撑	4,751.98	1,897.02	2,274.45	627.27	9,550.72
悬架系统塑料件	643.62	2,442.60	1,956.96	1,235.61	6,278.80
铝铸加强环	6.00	20.00	44.87	-	70.87
内外饰塑料件	596.56	684.97	683.51	-	1,965.04
其它汽车零部件产品	3,390.19	7,236.77	12,518.86	1,387.33	24,533.15
其中：其他铝铸件	3,221.53	6,757.51	10,741.02	848.15	21,568.21
其他塑料件	168.66	479.26	1,777.84	539.18	2,964.95
合计	**9,388.35**	**12,281.36**	**17,478.65**	**3,250.21**	**42,398.58**

注：上述预计量产后年收入系发行人根据客户提供的产品预计年采购量并结合终端车型销量及历史经验做出的估计，不构成业绩预测或业绩承诺。

公司截至 2020 年末尚未量产的已定点产品中悬架减震支撑和其他铝铸件的

达产年销售额金额相对较大，两者合计为 31,118.93 万元，占比为 73.40%，上述两类产品的具体订单情况如下：

① 悬架减震支撑

单位：万元

量产时间 客户名称	2021 年上半年	2021 年下半年 e	2022 年 e	2023 年及以后 e	小计	产品	终端客户
天纳克	3,682.80	400.03	-	-	4,082.83	橡胶悬架减震支撑铝铸件	通用、奥迪
安徽中鼎	524.80	512.48	169.20	507.00	1,713.48	橡胶悬架减震支撑铝铸件	吉利、通用、长城、上汽通用
凯众股份	317.90	156.78	838.95	-	1,313.63	聚氨酯悬架减震支撑铝铸件	大众、上汽、吉利、东风、北汽、一汽
爱思开希	-	-	836.63	-	836.63	聚氨酯悬架减震支撑总成件	吉利、上汽
上海众力	-	77.12	196.40	120.27	393.79	橡胶悬架减震支撑铝铸件	广汽、吉利
巴斯夫	12.73	459.75	1.70	-	474.18	聚氨酯悬架减震支撑总成件	吉利、马自达
江阴海达橡塑股份有限公司	213.75	254.85	-	-	468.60	橡胶悬架减震支撑铝铸件	广汽、吉利
宁国市瑞普密封件有限公司	-	-	231.57	-	231.57	橡胶悬架减震支撑铝铸件	吉利
重庆恒伟林汽车零部件有限公司	-	36.01	-	-	36.01	橡胶悬架减震支撑铝铸件	福特
总计	**4,751.98**	**1,897.02**	**2,274.45**	**627.27**	**9,550.72**		

公司悬架减震支撑新产品以橡胶悬架减震支撑铝铸件为主，达产年销售额合计为 6,926.28 万元，占比为 72.52%，其中公司向天纳克销售的配套通用美国市场大型 SUV 和皮卡的 T1XX 悬架减震支撑底座已于 2021 年 6 月实现量产，该产品的预计达产后可实现年销售收入 3,682.80 万元。

② 其他铝铸件

单位：万元

量产时间 客户名称	2021 年上半年	2021 年下半年 e	2022 年 e	2023 年及以后 e	小计	产品	终端客户
上海众力	69.72	2,685.60	3,352.17	-	6,107.48	动力系统悬置铝压铸支架	长城、吉利、克莱斯勒、宝马
安徽中鼎	294.92	46.57	2,178.43	-	2,519.92	动力系统悬置铝压铸支架	一汽、吉利、尼桑、上汽通用五菱、路虎
天纳克	1,329.04	426.81	694.60	-	2,450.45	动力系统悬置	福特、通用、

						铝压铸支架	奥迪、克莱斯勒、戴姆勒、路虎
舍弗勒	-	1,991.50	214.28	78.28	2,284.06	电驱系统铝压铸支架、动力系统悬置铝压铸支架	大众、吉利
华域视觉	1,126.42	854.46	1.50	-	1,982.38	车灯散热器	大众
宁波捷豹振动控制系统有限公司	-	84.48	1,533.49	-	1,617.97	动力系统悬置铝压铸支架	一汽、上汽
远景动力技术（江苏）有限公司	-	-	1,281.00	-	1,281.00	电池系统铝压铸支架	上汽通用五菱、尼桑
亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司	-	-	1,020.00	-	1,020.00	动力系统悬置铝压铸支架	长安
曼德电子电器有限公司	-	42.57	14.88	769.87	827.32	车灯散热器、动力系统悬置铝压铸支架	长城
上海捷新动力电池有限公司	401.43	-	203.74	-	605.17	电池系统铝压铸支架	上汽
上汽时代动力电池系统有限公司	-	434.09	-	-	434.09	电池系统铝压铸支架	上汽
吉利汽车	-	191.43	139.20	-	330.63	动力系统悬置铝压铸支架	吉利
上海盈智汽车零部件有限公司	-	-	73.75	-	73.75	水泵蜗壳	长城
重庆恒伟林汽车零部件有限公司	-	-	33.98	-	33.98	动力系统悬置铝压铸支架	通用
合计	**3,221.53**	**6,757.51**	**10,741.02**	**848.15**	**21,568.21**		

公司其他铝铸件新产品以动力系统悬置铝压铸支架铝铸件为主，达产年销售额合计为 16,301.09 万元，占比为 75.58%，客户主要包括上海众力、安徽中鼎、天纳克、舍弗勒等国内外知名汽车零部件厂商。此外，公司结合掌握的铝压铸技术和拥有的铝压铸设备，重点开发了车灯散热器压铸件和电池系统铝压铸支架两类细分压铸件产品。车灯散热器压铸件方面，目前公司客户为华域视觉和曼德电子，该两家客户分别为大众和长城的车灯供应商，已取得的定点新产品达产年销售额合计为 2,794.82 万元；电池系统铝压铸支架方面，目前公司已与远景动力、捷新动力和上汽时代建立了合作关系，已取得的定点新产品达产年销售额合计为 2,320.27 万元。

（3）我国汽车市场仍有较大增长空间，汽车轻量化和全球化采购趋势为公司业务持续发展创造了良好的市场环境

①我国汽车市场总体仍有较大增长空间

从长期来看，考虑到宏观经济总体平稳、长期向好的基本趋势，以及我国道路交通基础设施的完善和居民收入增长，我国汽车市场总体仍有较大增长空间。我国人均汽车保有量与发达国家相比仍存在较大差距，根据世界银行的统计数据，2018 年我国千人汽车保有量为 173 辆，而同期美国千人汽车保有量为 837 辆，日本千人汽车保有量为 591 辆，德国千人汽车保有量为 589 辆，说明我国汽车市场容量远未饱和，普及度仍待提高。另外，在政策推动和社会环保意识不断提高的背景下，随着新能源汽车技术的成熟和基础设施逐渐完善，未来新能源汽车产销量或可实现放量增长。

②公司铝压铸件和塑料件符合汽车轻量化的趋势

随着人们对汽车节能减排的日趋重视以及新能源汽车行业的蓬勃发展，汽车轻量化趋势正在加速，目前轻量化研究的主要方向是轻质材料，包括高强度钢、铝合金、塑料和碳纤维复合材料等。公司为行业中为数不多的同时掌握铝压铸和吹注塑生产工艺的企业之一。

铝合金因其较低的密度和优质的性能比重，在大幅降低车身重量同时，兼具突出的安全性能，在与众多轻质材料比较中脱颖而出，汽车铝化率不断提高。根据国际铝业协会发布的《中国汽车工业用铝量评估报告（2016—2030）》，2018 年我国新能源汽车的平均铝消耗量约为 141.5 千克，燃油车平均铝消耗量约为 118.7 千克，与美国、日本等发达国家相比，我国汽车的铝用量还有较大差距。根据中国汽车工程学会编制的《节能与新能源汽车技术路线图》，2020 年我国单车用铝目标为 190 千克，2025 年单车用铝目标为 250 千克，2030 年单车用铝目标为 350 千克。

塑料具有重量轻、易加工等优点，在耐用性、强度、抗划伤、抗磨性等方面均有良好的表现。汽车用塑料从 20 世纪 80 年代进入高强度、质量轻的材料体系，90 年代向功能件、结构件方向发展，随着汽车轻量化趋势的发展以及技术的不断成熟，汽车塑料产品应用逐渐增多，在汽车生产中的用量及占比不断提升。

③汽车零部件全球化采购为公司带来更多的业务机会

在全球经济一体化的趋势下，市场竞争日益激烈，世界各大汽车公司和零部

件企业在专注于自身核心业务和优势业务的同时，为了降低成本，逐渐减少汽车零部件的自制率，越来越多的整车厂商开始在全球范围内采购有比较优势的零部件产品，汽车零部件的全球化采购已成为汽车行业发展的必然趋势。随着我国汽车零部件行业整体制造水平和技术水平的不断提升，加之我国在劳动力、工资水平等方面的比较优势，在汽车零部件全球化采购的浪潮下，我国汽车零部件行业面临良好发展机遇，也为公司带来更多的业务机会。

2、未来主要业务开拓方向及其成长性

基于汽车轻量化趋势下铝压铸件良好的发展前景和广阔的市场空间，公司将发展汽车铝压铸件作为主要业务开拓方向。

报告期内，公司着力发展铝压铸业务。专门从事铝压铸业务的子公司江苏迈尔报告期内实现快速发展，营业收入规模由 2018 年的 1.01 亿元大幅增加至 2020 年 2.32 亿元，资产规模由 2017 年末 1.00 亿元大幅提高至 2020 年末 2.89 亿元。同时，报告期内江苏迈尔的主要客户和产品类型均逐步增加，主要客户由单一的巴斯夫扩大至天纳克、上海众力、安徽中鼎等其他众多客户，产品由单一的悬架减震支撑铝铸件延伸至动力系统悬置铝压铸支架、车灯散热器等其他铝压铸件。

公司本次募集资金主要用于江苏迈尔汽车铝铸零部件新产品开发生产项目和江苏迈尔年加工 4,000 万套汽车零部件生产项目，两个项目分别从事汽车铝铸零部件的压铸工序和机加工工序。通过本次募投项目，公司将购入先进的铝合金压铸和机加工设备，新建车间的自动化水平和生产效率得到提高，有利于公司进一步拓宽和提高在铝合金轻量化汽车零部件领域的产品线和市场份额。同时，“江苏迈尔年加工 4,000 万套汽车零部件生产项目”的实施，将大大促进公司机加工产能和加工能力的提升，有利于增强公司对复杂项目的研发、生产能力，为工艺提升、技术改进以及核心技术的不断积累创造条件。

基于公司目前铝压铸件在手订单和新客户开发情况，未来公司铝压铸业务将展现良好的成长性。在手订单方面，截至 2020 年末尚未量产的悬架减震支撑铝铸件新产品达产后预计可带来 9,000 万元左右的年销售收入，而动力系统悬置铝压铸支架铝铸件、车灯散热器和电池系统铝压铸支架新产品达产后年销售收入预计合计可达到 21,568.21 万元。此外，公司还在持续积极拓展铝压铸新客户，截

至 2021 年 6 月末公司通过合格供应商审核的铝压铸业务新客户包括青岛帝倜阿尔汽车配件有限公司、世特科流体动力系统（常州）有限公司、博格华纳、麦格纳、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司、长城汽车和沃尔沃汽车。

3、发行人与同类公司相比的竞争优势

公司于 2015 年成立子公司江苏迈尔，开始涉足铝压铸业务领域，虽然进入行业时间较晚，但凭借其在汽车悬架系统零部件领域多年的业务沉淀，以及过去几年公司的持续研发和市场拓展，公司在客户资源、多工艺协同、技术、高效服务和质量控制等方面形成了一定的竞争优势，市场知名度已快速提升,开拓市场效果逐步显现，具体分析如下：

（1）客户资源优势

公司成立初期即为巴斯夫配套供货，合作时间长达 10 年，而公司与天纳克和万都均合作 9 年左右，巴斯夫、天纳克和万都均为国际知名零部件厂商，产品开发能力和研发水平较强，技术创新水平处于行业前列，因此其对上游供应商的技术、工艺等方面均有较高的要求，公司通过与国际大型汽车零部件供应商的密切合作，配合客户规范运作的要求，积累了丰富的研发、管理及生产经验。公司以专业的技术实力、严格的质量管理、及时高效的服务能力赢得了客户的广泛认可，报告期内曾被巴斯夫、天纳克和万都评为优秀供应商。

同时，在多年的发展过程中，公司积累了丰富的大型汽车零部件一级供应商尤其是大型跨国企业的客户开发经验，近年来也陆续开发了吉利汽车、长城汽车、上汽乘用车等主流整车厂客户。公司在悬架减震支撑铝铸件领域具有较强的市场品牌优势，近年来逐步将产品种类横向拓展到动力系统发动机悬置支架、汽车车灯散热器等领域。目前公司铝压铸产品拥有丰富的客户资源，在悬架减震支撑领域，主要客户包括巴斯夫、天纳克、安徽中鼎、上海众力、凯众股份、爱思开希等，在动力系统发动机悬置支架、汽车车灯散热器等铝铸件新业务领域，公司近年来开发了安徽中鼎、吉利汽车、天纳克、华域视觉、舍弗勒、曼德电子电器有限公司等国内外知名客户，公司的客户资源优势和优秀的客户开发能力将进一步推动铝压铸业务的快速发展。

（2）多工艺协同优势

大型一级汽车零部件通常涉及多种零部件，对应不同生产技术和工艺路线，公司为行业中为数不多的同时掌握铝压铸和吹注塑生产工艺的企业之一。汽车行业建立了严格的供应商认证和管理机制。发行人获得客户订单均需先通过客户的相关资质认证，整个供应商认证和考核过程严格，通常需要 6-12 个月的时间。公司向现有客户开发其他工艺类型的产品，认证流程简化，且公司熟悉现有客户的供应链体系，双方合作建立在一定的信任基础上，有助于公司缩短新业务的开发周期。目前公司为巴斯夫、天纳克、安徽中鼎等客户同时提供铝压铸件和塑料件，为客户配套提供一站式的汽车轻量化产品或服务，有效地提高了客户粘性、合作深度以及客户满意度。

（3）技术优势

铝压铸方面，公司掌握真空压铸技术、超低速层流压铸技术、异常监控技术等核心工艺和技术，并且针对主要具体产品持续进行工艺优化和创新。

公司的真空压铸技术主要应用于支架等产品结构复杂、强度要求较高的底盘核心部件的生产，与普通压铸技术相比，真空压铸技术降低了部件内部的孔隙率，使铝压铸件内部组织致密，提高了压铸件的机械性能。公司采用真空压铸技术生产的支架产品可达到大众等整车厂对零部件孔隙率的要求（D5-1），在行业内属于较为先进的水平。

超低速层流压铸技术主要应用于厚壁铝铸产品的生产，行业内超低速成型周期在 60~80 秒，公司通过高压点冷、模温机控制模具热平衡，将铝铸件成型周期降到 50~60 秒，有效提高了生产效率，在行业内属于较为先进的水平。

通过异常监控技术的应用，发行人实现了对压铸生产过程的精确监控，并通过不断提升铝液温度、模具温度控制精度，不断提升模具保养水平等，压铸生产的系统达成率大幅提高，降低了粘模停机清理的次数，压铸生产稳定性和良率水平也不断提高。

同时，公司根据悬架减震支撑铝铸件的结构特点和物理特性要求，在生产过程中逐步形成了针对性的生产工艺，通过对模具浇道和排气的优化以及压铸过程中模温热平衡的控制，产品出品率由 35%提升到 45%，产品合格率达到 99%以上，铝铸件在后道旋铆工序中的成功率大幅提高。

此外，公司具有独立自主开发铝压铸模具的能力，通过自主开发和生产模具，缩短了模具开发周期，降低了模具制造成本，确保了公司汽车零部件产品的快速交货和良好品质，显著提升了为客户综合配套的能力，也为公司开发新产品、获取新项目提供了支持。

经过与各类客户的长期紧密合作，发行人深刻理解了不同客户的技术和体系需求，获得了欧系、美系、韩系、日系和本土客户的广泛认可。在众多项目开发过程中，发行人积累了较为丰富的产品设计、模具设计和生产过程等环节的核心经验。发行人可以为客户提供从概念设计、生产可行性、生产过程稳定性、故障失效分析等环节的多方位技术支持。

（4）高效服务优势

公司针对重点客户建立了一支包括项目经理、销售经理、产品工程师、质量工程师在内的服务团队，定期对客户进行走访，及时了解客户的需求，推广公司的新技术、新工艺，保证快速响应客户，为客户提供高效良好的服务。同时，公司具备较强的新产品同步开发能力，能为客户在汽车零部件产品的原材料选择、技术指标参数设置及生产工艺可行性论证等方面提供建议，进一步提升了公司与客户之间的粘性。

（5）质量控制优势

基于 IATF16949、ISO9001 等质量管理体系要求，并结合纽泰格的实际情况，公司编制了市场销售、技术开发、生产制造及产品交付全过程的《质量手册》，规定了公司总经理及内部各职能部门的质量管理职责。报告期内公司严格执行质量管理体系和《质量手册》的各项要求，确保产品符合国家标准、行业标准和客户质量标准。同时，公司拥有高低温测试仪、耐久试验机、三坐标测量机、冲击试验机、X-探伤机、万能拉力机、数字成像三维工业 CT 机等各式试验和检测设备，用于产品研发和生产阶段的质量测试。报告期内，公司未因产品质量问题与客户发生过重大纠纷，公司的产品质量受到客户的一致认可。

（二）结合巴斯夫对其下游客户的拓展过程和参与整车减震器产品的设计与研发情况，说明巴斯夫对聚氨酯悬架减震支撑的推广作用和驱动因素，发行人减震支撑总成业务的发展是否依赖于巴斯夫对终端客户的开拓。

1、巴斯夫微孔聚氨酯弹性体部门的基本情况

巴斯夫是全球领先的化工企业，也是全球百大汽车零部件供应商之一，其股票在法兰克福（BAS）证券交易所上市，并以美国存托凭证（BASFY）的形式在美国证券市场交易。巴斯夫设立微孔聚氨酯弹性体全球业务管理部门，专业从事微孔聚氨酯弹性体产品的研发、生产与市场销售，巴斯夫微孔聚氨酯弹性体产品主要包括聚氨酯缓冲块、聚氨酯悬架减震支撑、聚氨酯弹簧隔振垫等。面对全球各地的汽车生产工厂，目前巴斯夫微孔聚氨酯弹性体部门在四大洲都建有生产及销售基地，提供全球化的专业技术和本地优势，包括全球客户管理系统、全球数据库和设计开发平台、区域性技术中心、本地生产和供应、当地语言服务。目前巴斯夫微孔聚氨酯弹性体在全球有六大生产基地，分别是莱姆弗尔德（德国）、怀恩多特（美国）、瓜拉廷格塔（巴西）、南沙和上海（中国）、新城（日本）、达赫（印度）。

20 世纪 60 年代，巴斯夫微孔聚氨酯弹性体技术在德国莱姆弗尔德诞生，近 60 年以来，巴斯夫致力于为客户提供量身定制的聚氨酯缓冲块解决方案。巴斯夫聚氨酯缓冲块凭借其在降噪、减震和舒适性（NVH）方面的出色表现，赢得了全球有 90%的汽车制造商的青睐。上世纪末，巴斯夫在行业中率先将聚氨酯应用延伸至悬架减震支撑，2011 年巴斯夫上海工厂竣工后逐步实现了该产品的推广和本土化。

2、巴斯夫微孔聚氨酯弹性体部门对其下游客户的拓展过程

经过近 60 年的推广，聚氨酯缓冲块产品在国内外整车厂商的接受度很高，全球有 90%的汽车制造商均已使用巴斯夫聚氨酯材料的缓冲块。巴斯夫直接与整车厂对接聚氨酯缓冲块业务，与整车厂之间建立了紧密的合作关系，为其开展悬架减震支撑、弹簧隔振垫等其他聚氨酯材料应用的客户开发带来良好的协同作用。巴斯夫积极与整车厂进行技术交流，向整车厂推介其他聚氨酯材料应用产品，以提供更为全面、深入的降噪、减震和舒适性（NVH）解决方案。

此外，巴斯夫拥有全球大客户管理系统，在北美、南美、亚洲和欧洲均建有聚氨酯生产基地，可以在世界各地迅速而灵活地应对客户的需求，在目前汽车全球平台化开发的趋势下，有利于巴斯夫取得全球平台项目的订单。

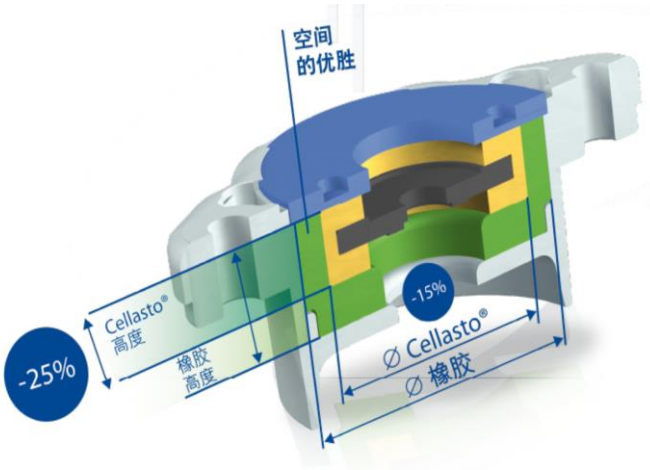
3、巴斯夫参与整车减震器产品的设计与研发情况

汽车整车制造商在新车型开发或现有车型升级换代时，会依据其对悬架减震支撑的性能要求、成本预算以及技术团队对聚氨酯悬架减震支撑的认可度等要素，确定具体采购何种弹性材料的悬架减震支撑，并制定相应的技术方案。虽然悬架减震支撑为减震器总成的组合部分之一，并由减震器厂商总成组装调试后向整车厂商供货，但鉴于减震器厂商目前不具备聚氨酯悬架减震支撑的独立开发能力，悬架减震支撑亦为减震器总成核心部件之一，因此整车厂通常自主遴选聚氨酯悬架减震支撑供应商，与供应商直接沟通产品开发方案，并经与减震器厂商沟通确定减震器总成整体技术方案后，指定减震器厂商进行相应产品的采购。巴斯夫获得整车厂的聚氨酯悬架减震支撑产品定点后，其技术团队会综合考虑锥形属性、声学解耦、比率和包装的空间条件、径向力、体弹性等各种因素，根据整车厂需求开发和设计悬架减震支撑，以使悬架减震支撑在与减震器配合下达到整车厂的技术要求。

4、巴斯夫对聚氨酯悬架减震支撑的推广作用和驱动因素

与橡胶悬架减震支撑相比，使用聚氨酯的悬架减震支撑具有以下优点：

（1）聚氨酯悬架减震支撑因聚氨酯的微孔结构使得体积可压缩，可满足客户对于产品更小的外壳、更轻的重量和更高的成本效益的需求。

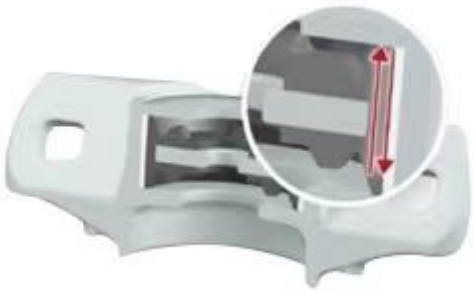


资料来源：巴斯夫公开资料。

（2）聚氨酯悬架减震支撑中的聚氨酯弹性体使用压缩承载，相比传统橡胶轴承的剪切负载，聚氨酯悬架支撑可拥有较小的径向刚度。减震器具有良好的轴向连接（轴向耦合）时，可以减少整体的力传输，表现在有效降低了车轮系统发出的旋转噪音以及减震器发出的隆隆声，这大大提高了驾乘的舒适性。

聚氨酯悬架减震支撑

橡胶悬架减震支撑



资料来源：巴斯夫公开资料。

（3）相比橡胶材料，聚氨酯弹性体拥有更出色的回弹性、更高的减震器效率、卓越的疲劳强度和高耐久表现。

聚氨酯缓冲块已被普遍应用，而悬架减震支撑的弹性体材料目前主要以橡胶为主，聚氨酯材料处于逐步替代橡胶材料的过程中，带来良好的发展机遇。因此，微孔聚氨酯弹性体全球业务管理部门将悬架减震支撑作为聚氨酯重点应用产品在全球整车制造厂商中进行推广，以期其成为部门未来的业绩增长点。2011 年巴斯夫上海工厂投产后逐步实现了悬架减震支撑的推广和本土化。

5、发行人减震支撑总成业务的发展依赖于巴斯夫对终端客户的开拓

由于弹性体（聚氨酯或橡胶）的质量和性能对汽车悬架减震支撑总成的减震性能具有关键作用，因此弹性体供应商往往在悬架减震支撑总成业务中占据重要地位。发行人目前不直接参与悬架减震支撑总成的开发和设计，亦无法获得聚氨酯材料以向整车制造厂商或其配套厂商直接提供悬架减震支撑总成，因此公司悬架减震总成业务的发展主要依赖于巴斯夫对终端客户的开拓。但是公司将铝压铸业务作为未来主要业务开拓方向，报告期内立足于巴斯夫悬架减震支撑业务，将业务范围扩大至橡胶悬架减震支撑铝铸件以及动力系统悬置铝压铸支架、车灯散

热器、电驱系统铝压铸支架等其他铝铸件产品，未来公司整体业务的发展不依赖于巴斯夫悬架减震支撑业务的开拓。

6、相关风险提示

报告期内，公司向巴斯夫配套提供的悬架减震支撑业务分别实现收入13,346.18 万元、20,232.75 万元和 19,576.52 万元，占同期主营业务收入的46.85%、49.38%和 40.46%。巴斯夫销售聚氨酯悬架减震支撑，但目前悬架减震支撑用弹性体仍以橡胶材料为主，聚氨酯材料处于逐步替代橡胶材料的过程中，整车制造商对悬架减震支撑弹性材料的选择取决于其对该产品的性能要求、成本预算以及技术团队对聚氨酯悬架减震支撑的认可度等要素。目前公司悬架减震支撑业务客户以巴斯夫为主，收入金额较大且占主营业务收入的比例较高，悬架减震支撑业务的发展主要依赖于巴斯夫对终端客户的开发，如果巴斯夫聚氨酯悬架减震支撑业务拓展不佳，则公司向巴斯夫配套提供的悬架减震支撑业务的发展将受到不利影响。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、（十二）公司悬架减震支撑业务发展依赖于巴斯夫对终端客户开发的风险”中补充披露。

（三）核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）对发行人董事长及销售负责人进行访谈，了解公司未来业务发展方向和规划、客户开发情况等。

（2）取得并核查发行人新开发项目清单以及发行人客户对项目定点的通知文件或协议。

（3）走访巴斯夫、天纳克、延锋彼欧、万都、上海众力等主要客户，了解发行人与上述客户的合作情况；对行业专家进行访谈，了解行业发展趋势和市场情况。

（4）取得巴斯夫微孔聚氨酯弹性体产品宣传手册，对巴斯夫业务部门进行访谈，了解其市场营销及产品设计开发情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）基于发行人与主要客户之间长期稳定的合作关系，并持续开发新客户，目前充足的在手订单，以及汽车零部件行业良好的市场环境，发行人主营业务未来具有可持续性；

（2）公司将发展汽车铝压铸件作为主要业务开拓方向，该业务报告期内实现快速发展，本次募集资金均用于该类产品的生产，基于公司目前铝压铸件在手订单和新客户开发情况，未来公司铝压铸业务将展现良好的成长性；

（3）与其他铝压铸同行业公司相比，公司在客户资源、多工艺协同、技术、高效服务和质量控制等方面形成了一定的竞争优势，有助于公司持续获得新的业务订单；

（4）悬架减震支撑弹性材料的选择由整车制造商确定，巴斯夫微孔聚氨酯弹性体部门凭借聚氨酯缓冲块产品极高的市场份额，与整车厂建立了紧密合作关系，并向整车厂积极推介其他聚氨酯材料应用产品。整车厂通常自主遴选聚氨酯悬架减震支撑供应商，与供应商直接沟通产品开发方案，并指定减震器厂商进行相应产品的采购。因此巴斯夫按照整车厂需求开发和设计悬架减震支撑，以使悬架减震支撑在与减震器配合下达到整车厂的技术要求。

（5）发行人目前不直接参与悬架减震支撑总成的开发和设计，亦无法获得聚氨酯材料以向整车制造厂商或其配套厂商直接提供悬架减震支撑总成，因此公司悬架减震总成业务的发展主要依赖于巴斯夫对终端客户的开拓。但是公司将铝压铸业务作为未来主要业务开拓方向，报告期内立足于巴斯夫悬架减震支撑业务，将业务范围扩大至橡胶悬架减震支撑铝铸件以及动力系统悬置铝压铸支架、车灯散热器、电驱系统铝压铸支架等其他铝铸件产品，未来公司整体业务的发展不依赖于巴斯夫悬架减震支撑业务的开拓。

3、关于股份支付

申请文件及审核问询回复显示：

（1）发行人对于员工持股平台和自然人的股份支付会计处理方式为在授予日当期一次性确认股份支付费用，与《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例处理方式存在差异，且模拟测算后对报告期净利润影响分别为 29%、-11%和-9%，对发行人经营业绩影响较大。

（2）实际控制人戈浩勇入股发行人前对发行人发展提供过建议和帮助，入职后在发行人处任职。

请发行人：

（1）分别结合与自然人和员工持股平台签订的股权激励条款中关于上市前后离职条款的约定，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》《股份支付准则应用案例》的规定，如否，请结合重要性水平，对相关会计差错进行调整。

（2）说明戈浩勇向发行人增资时是否存在换取戈浩勇服务的考虑，是否构成股份支付，如确认股份支付对期初未分配利润的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）分别结合与自然人和员工持股平台签订的股权激励条款中关于上市前后离职条款的约定，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》《股份支付准则应用案例》的规定，如否，请结合重要性水平，对相关会计差错进行调整。

1、《企业会计准则》的相关规定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》（以下简称股份支付准则）第五条规定：“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。授予日，是指股份支付协议获得批准的日期”。

股份支付准则第六条规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，

并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期”。

财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》（以下简称应用案例）问题中所述“该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金按照员工认购价回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定”；以及分析中载明“根据该股权激励计划的约定，甲公司员工须服务至甲公司成功完成首次公开募股，否则其持有的股份将以原认购价回售给实际控制人。该约定表明，甲公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而甲公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。甲公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。等待期内甲公司估计其成功完成首次公开募股的时点发生变化的，应当根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用”。

《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 载明“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”。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、（二）股权激励对公司的影响”之“2、对公司财务状况的影响”中补充披露。

2、自然人和员工持股平台签订的股权激励条款中关于上市前后离职条款的

约定分析

根据公司《淮安国义企业管理中心（有限合伙）合伙协议书》（以下简称合伙协议）约定，公司股权激励条款中关于上市前后离职条款与应用案例具体条款比较情况如下：

项目	相关条款	应用案例	淮安国义	比较情况
上市前离职条款	离职条款	该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定	有限合伙人于公司（含其全资、控股子公司及孙公司，下同）在中华人民共和国股票市场挂牌上市前离职，必须将其在合伙企业中的财产份额转让给普通合伙人	淮安国义合伙协议中关于公司员工在挂牌上市前离职的具体条款与应用案例不存在较大差异
	离职员工股份回购价格	回购股份价格为员工认购价	有限合伙人于公司在中华人民共和国股票市场挂牌上市前或锁定期内离职的，转让价格以其在合伙企业中的实际缴纳的出资金额加算同期基准贷款利率利息（双方各自承担所得税及印花税等税费）。 合伙企业的利润分配、亏损分担，除本协议另有约定或届时全体合伙人另有约定外，由合伙人按照实缴出资比例分配、分担	应用案例与淮安国义合伙协议在回购价格条款上存在差异。
上市后离职条款	离职条款	未约定	公司在中华人民共和国股票市场挂牌上市后，根据证监会相关法规，淮安国义所持有的公司之股份需锁定 3 年（36 个月），在锁定期限内如有限合伙人在公司发生离职情形的，普通合伙人有权要求其将在合伙企业的财产份额转让给自身或普	公司员工在挂牌上市后离职的，股权是否转让存在协商机制，而应用案例对此无相关约定

项目	相关条款	应用案例	淮安国义	比较情况
			通合伙人指定的第三方；公司上市后四至七年内如有限合伙人在公司发生离职情形的，普通合伙人有权要求其将在合伙企业的财产份额转让给自身或普通合伙人指定的第三方	
	离职员工股份回购价格		有限合伙人于公司在中华人民共和国股票市场挂牌上市前或锁定期内离职的，转让价格以其在合伙企业中的实际缴纳的出资金额加算同期基准贷款利率利息（双方各自承担所得税及印花税等税费）；公司上市后四至七年内如有限合伙人在公司发生离职情形的，转让价格为其在合伙企业中的财产份额对应持有的公司在股票市场上的股票市值的 50%（股票市值按事件发生当月公司股票交易日收盘价平均值确定）。 合伙企业的利润分配、亏损分担，除本协议另有约定或届时全体合伙人另有约定外，由合伙人按照实缴出资比例分配、分担	淮安国义合伙协议约定离职员工回购价格高于认购价格，且离职员工退股前可通过分红获益，而应用案例对此无相关约定

根据公司与激励对象王学洁与公司签订的《王学洁对江苏纽泰格科技股份有限公司增资协议》及其补充协议（以下简称增资协议）、张义与权先锋签订的《关于江苏纽泰格科技股份有限公司股份转让协议》及其补充协议（以下简称转让协议），公司股权激励条款中未对上市后离职的条款进行约定，公司股权激励条款中上市前离职条款与上述应用案例具体条款比较情况如下：

相关条款	应用案例	王学洁、权先锋	比较情况
离职条款	该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时	在公司在完成首次发行股票并上市之前激励对象原因离职的，必须在该等情况出现之日起十五日内向张义转让其所持有的全部公司股份	无差异

相关条款	应用案例	王学洁、权先锋	比较情况
	员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定		
离职员工股份回购价格	回购股份价格为员工认购价	转让价格为激励对象支付的认购价款加上贷款同期利息计算。 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配	应用案例与增资协议、转让协议在回购价格条款上存在差异。

经公司对股权激励的相关协议重新研读与讨论，并与应用案例重新对照分析，公司股权激励计划与应用案例在回购价格等条款上存在差异，但综合比较两者实质基本一致，公司基于审慎原则，结合应用案例对公司股份支付确认方式进行了更正。公司根据 IPO 审核所处阶段、审核时间相关规定等合理估计成功完成首次公开募股的完成时点为 2021 年 12 月，并以此结合公司股权激励计划中的上市前后离职条款估计等待期。据此，公司申报财务报表中已将报告期内股权激励费用的确认方式进行了更正，由在授予日一次性确认更正为在上述估计的等待期内进行分期摊销，符合股份支付准则和应用案例的相关规定。具体更正情况如下：

（1）公司股权激励对应服务期限和摊销金额的确定

公司主要依据股权激励计划中的上市前后离职相关条款对于离职股权回购的相关约定，并结合公司预计成功完成首次公开募股的完成时间点 2021 年 12 月估计激励对象的服务期限，具体情况如下：

单位：万元

持股平台	授予日	授予股数（万股）[注]	股份支付总费用	相关条款	服务期（月）	判断依据
淮安国义（张庆等10位自然人）	2017年11月	54.00	819.18	有限合伙人于公司（含其全资、控股子公司及孙公司，下同）在中华人民共和国股票市场挂牌上市前离职，必须将其在合伙企业中的财产份额转让给普通合伙人；公司在中华人民共和国股票市场挂牌上市后，根据证监会相关法规，淮安国义所持有的公司之股份需锁定3年（36个月），在锁定期限内如有限合伙人在公司发生离职情形的，普通合伙人有权要求其将在合伙企业的财产份额转让给自身或普通合伙人指定的第三方；公司上市后四至七年内如有限合伙人在公司发生离职情形的，普通合伙人有权要求其将在合伙企业的财产份额转让给自身或普通合伙人指定的第三方 有限合伙人于公司在中华人民共和国股票市场挂牌上市前或锁定期内离职的，转让价格以其在合伙企业中的实际缴纳的出资金额加算同期基准贷款利率利息（双方各自承担所得税及印花税等税费）。 有限合伙人于公司在中华人民共和国股票市场挂牌上市前或锁定期内离职的，转让价格以其在合伙企业中的实际缴纳的出资金额加算同期基准贷款利率利息（双方各自承担所得税及印花税等税费）；公司上市后四至七年内如有限合伙人在公司发生离职情形的，转让价格为其在合伙企业中的财产份额对应持有的公司在股票市场上的股票市值的50%（股票市值按事件发生当月公司股票交易日收盘价平均值确定）	86	由于相关离职条款约定至公司成功完成公开募股后7年，其中激励对象在公司成功完成募股后4-7年内离职，股票回购价格为股票价值的50%，即在公司成功完成募股后4-7年内，激励对象可以获得50%的激励股份，故该部分激励股份锁定期至2024年12月（公司成功完成公开募股后3年），相应服务期限为授予日至2024年12月；剩余50%激励股份锁定期为至2028年12月（公司成功完成公开募股后7年），相应服务期限为授予日至2028年12月
		54.00	819.18		134	
淮安国义（张华等12位自然人）	2018年12月	29.025	490.88		73	
		29.025	490.88		121	
王学洁	2017年10月	27.00	409.59	在公司在完成首次发行股票并上市之前激励对象原因离职的，必须在该等情况出现之	50	自授予日至2021年12月作为其服务期限

权　先锋	2018年12月	27.00	456.63	日起十五日内向张义转让其所持有的全部公司股份。转让价格为激励对象支付的认购价款加上贷款同期利息计算	36	

[注]：系资本公积转增前股数

以上应确认的股份支付总额在该次股权激励授予日至服务期限预计到期日的剩余服务期限内进行分期摊销确认，公司在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用。

公司2018年度、2019年度和2020年度分别确认股份支付费用298.48万元、541.87万元和543.12万元。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、（二）股权激励对公司的影响”之“2、对公司财务状况的影响”中补充披露。

（2）股份支付确认方式更正对财务报表影响情况

公司采用追溯重述法对申报财务报表中涉及上述会计差错的相关数据进行更正，对报告期内资产负债表项目影响主要为权益类项目内部的重分类调整，不影响报告期内净资产金额，同时对报告期最后一年净利润的影响不超过 10%，报告期内各项目及主要财务指标的影响情况如下：

① 资产负债表

单位：万元

2020年12月31日				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
资本公积	15,289.60	-2,047.01	13,242.59	-13.39%
盈余公积	554.58	204.70	759.28	36.91%
未分配利润	15,394.33	1,842.31	17,236.64	11.97%
2019年12月31日				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
资本公积	15,289.60	-2,590.14	12,699.46	-16.94%
盈余公积	355.20	259.01	614.21	72.92%

未分配利润	9,307.90	2,331.12	11,639.02	25.04%
2018 年 12 月 31 日				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
资本公积	9,777.60	-3,132.01	6,645.59	-32.03%
盈余公积	130.91	313.20	444.12	239.24%
未分配利润	6,290.44	2,818.81	9,109.25	44.81%
2018 年 1 月 1 日				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
资本公积	8,339.21	-1,992.10	6,347.11	-23.89%
盈余公积	72.16	199.21	271.37	276.08%
未分配利润	2,403.47	1,792.89	4,196.36	74.60%

② 利润表

单位：万元

2020 年度				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
管理费用	2,104.96	543.12	2,648.08	25.80%
营业利润	7,493.09	-543.12	6,949.97	-7.25%
利润总额	7,492.55	-543.12	6,949.42	-7.25%
净利润	6,285.81	-543.12	5,742.68	-8.64%
归属于母公司所有者的净利润	6,285.81	-543.12	5,742.68	-8.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,009.29	-543.12	5,466.16	-9.04%
基本每股收益（元）	1.05	-0.09	0.96	-8.57%
稀释每股收益（元）	1.05	-0.09	0.96	-8.57%
加权平均净资产收益率（%）	18.44	-1.60	16.84	-8.68%
2019 年度				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
管理费用	2,710.82	541.87	3,252.69	19.99%
营业利润	5,871.20	-541.87	5,329.33	-9.23%

利润总额	5,854.59	-541.87	5,312.72	-9.26%
净利润	4,841.74	-541.87	4,299.87	-11.19%
归属于母公司所有者的净利润	4,841.74	-541.87	4,299.87	-11.19%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,783.24	-541.87	4,241.37	-11.33%
基本每股收益（元）	0.85	-0.09	0.76	-10.59%
稀释每股收益（元）	0.85	-0.09	0.76	-10.59%
加权平均净资产收益率（%）	19.11	-2.14	16.97	-11.20%
2018 年度				
受影响的报表项目	原报表金额	调整金额	调整后报表金额	变动比例
管理费用	3,568.73	-1,139.91	2,428.82	-31.94%
营业利润	5,217.83	1,139.91	6,357.74	21.85%
利润总额	5,214.98	1,139.91	6,354.89	21.86%
净利润	3,945.73	1,139.91	5,085.64	28.89%
归属于母公司所有者的净利润	3,945.73	1,139.91	5,085.64	28.89%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,105.89	-298.48	4,807.40	-5.85%
基本每股收益（元）	0.74	0.21	0.95	28.38%
稀释每股收益（元）	0.74	0.21	0.95	28.38%
加权平均净资产收益率（%）	24.79	6.00	30.79	24.20%

以上楷体加粗内容已在招股说明书重大风险提示“四、关于股份支付会计处理变化导致前期会计差错更正情况的说明”和“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（二十一）前期会计差错更正”中补充披露。

（3）会计差错更正符合企业会计准则的规定，公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形

上述股份支付费用计量事项属于特殊会计判断事项，对公司日常经营不构

成直接影响；本次股份支付确认方式更正主要系公司基于审慎原则，结合应用案例要求所致，并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为。

本次会计差错更正调整不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息的情况，不存在滥用会计政策或会计估计的情况，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成公司在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形,符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》、《首发业务若干问题解答》问题 44 和《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 28 的相关规定。

以上楷体加粗内容已在招股说明书重大风险提示“四、关于股份支付会计处理变化导致前期会计差错更正情况的说明”和“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（二十一）前期会计差错更正”中补充披露。

（二）说明戈浩勇向发行人增资时是否存在换取戈浩勇服务的考虑，是否构成股份支付，如确认股份支付对期初未分配利润的影响。

股份支付准则第二条规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”；《首发业务若干问题解答》第 26 条规定：“通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理”。

报告期内，公司实际控制人为张义家族，2018 年 1 月至 2019 年 11 月，参与共同控制的家庭成员为张义、戈小燕、张建平及戈浩勇；2019 年 11 月，张建平将其持有的公司 44.3197 万股股份转让予淮安毅达，不再以任何方式持有公司股份，参与共同控制的家庭成员为张义、戈小燕和戈浩勇。在 2016 年 11 月戈浩勇向公司增资前后，公司的股权变化情况如下：

单位：万元

股东简称	变更前		变更	变更后	
	出资额	出资比例	增资	出资额	出资比例
张义	2,000.00	99.01%	-	2,000.00	74.07%
张建平	20.00	0.99%	5.00	25.00	0.93%
盈八实业[注 1]	-	-	405.00	405.00	15.00%
淮安国义[注 2]	-	-	270.00	270.00	10.00%
合计	**2,020.00**	**100.00%**	**680.00**	**2,700.00**	**100.00%**

[注 1]戈浩勇通过盈八实业出资

[注 2]增资时张义持有淮安国义 99.00%的份额，戈小燕持有淮安国义 1.00%的份额

在戈浩勇增资前后，公司实际控制人张义家族持有公司的股权比例均为 100%，未出现因戈浩勇的增资而导致实际控制人张义家族持有公司股份的比例上升情况。

从实际控制人张义家族关系上来看，张义为独生子女，无其他兄弟姐妹，戈浩勇系张义配偶戈小燕唯一的兄弟姐妹，兄妹关系密切且融洽，戈浩勇作为张义、戈小燕二人唯一的兄长，除了在生活方面给予照顾外，也基于其在汽车零部件行业丰富的经验、独到的见解为张义、戈小燕在所创办企业的战略发展方向、战略规划上提供建议和帮助，不参与张义、戈小燕在事业上的具体经营决策。戈浩勇自 2014 年 8 月从巴斯夫离职之后，基于对汽车后市场服务未来良好的预期，创立恩梯基汽车技术（上海）有限公司，长期以来担任该公司的董事长兼总经理。2017 年 11 月至今，戈浩勇在公司处担任董事，但其不参与公司的具体事务，亦不在公司领薪酬。戈浩勇增资系基于张义、戈小燕与戈浩勇之间融洽的亲情关系，亲属之间协商合意的结果，不存在公司以此换取戈浩勇服务的考虑。

此外，在公司的股权激励计划中，公司单个员工最高激励股份数为 27 万股（资本公积转增后为 47.87 万股），与戈浩勇的增资股份数 405.00 万股（资本公积转增后为 612.26 万股）差距巨大，戈浩勇的增资与公司的股权激励计划在股份数量上存在显著差异，两者是不同性质的公司股票安排。

综合上述，在戈浩勇增资前后，公司实际控制人张义家族持有公司的股权比例均为 100%，未发生股权比例的变化；戈浩勇在离开巴斯夫后，创立了恩梯基汽车技术（上海）有限公司，致力于汽车后市场服务，长期以来担任该公司的董事长兼总经理，2017 年 11 月至今，戈浩勇在公司处担任董事，但其不参与公司

的具体事务，亦不在公司领薪酬，其增资与公司的股权激励计划在股份数量上存在显著差异，两者是不同角度的公司股票安排。戈浩勇增资系基于张义、戈小燕与戈浩勇之间融洽的亲情关系，亲属之间协商合意的结果，不存在公司以此换取戈浩勇服务的情况，不构成股份支付。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）取得了公司与王学洁签订的《王学洁对江苏纽泰格科技股份有限公司增资协议》及其补充协议、张义与权先锋签订的《关于江苏纽泰格科技股份有限公司股份转让协议》及其补充协议、以及《淮安国义企业管理中心（有限合伙）合伙协议书》，查阅其具体条款，并检查资金流水，核实增资及股权转让事项的真实性；

（2）结合股份支付准则和应用案例，对公司股权激励条款中关于上市前后离职条款的约定进行分析，访谈公司相关管理人员，重新评估公司对于股份支付会计处理的合理性；

（3）查阅了公司的工商档案，并取得盈八实业增资协议、戈浩勇与胡云南签署《股权转让协议》和《解除代持协议》、出资的资金流水等资料；

（4）向张义、戈浩勇访谈确认，了解戈浩勇增资的具体过程、原因，并获取戈浩勇的任职信息，了解其是否为公司提供服务。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）结合应用案例的规定，公司将报告期内股份支付费用的确认方式进行了更正，由在授予日一次性确认更正为在估计的等待期内进行分期摊销。经更正调整后，报告期各期确认的股份支付金额的计提准确合理，符合股份支付支付准则和应用案例相关规定；公司本次会计差错更正调整不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息的情况，不存在滥用会计政策或会计估计的情况，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成公司在会计基

础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》、《首发业务若干问题解答》问题 44 和《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 28 的相关规定；

（2）在戈浩勇增资前后，公司实际控制人张义家族持有公司的股权比例均为 100%，未发生股权比例的变化；戈浩勇在离开巴斯夫后，创立了恩梯基汽车技术（上海）有限公司，致力于汽车后市场服务，长期以来担任该公司的董事长兼总经理，2017 年 11 月至今，戈浩勇在公司处担任董事，但其不参与公司的具体事务，亦不在公司领薪酬，其增资与公司的股权激励计划在股份数量上存在显著差异，两者是不同角度的公司股票安排。戈浩勇增资系基于张义、戈小燕与戈浩勇之间融洽的亲情关系，亲属之间协商合意的结果，不存在公司以此换取戈浩勇服务的情况，不构成股份支付。

4、关于其他事项

申请文件及审核问询回复显示：

（1）发行人报告期内将来自存续的延锋彼欧塑料件项目转由委托东莞市亿豪汽车零部件有限公司子公司亿豪科技生产。

（2）2020 年度发行人对巴斯夫的换货金额较大，主要原因为江苏迈尔于 2020 年 9 月-11 月向巴斯夫销售的部分 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品的装配总成质量未达到客户要求，由于货物可疑批次较多，在客户处进行现场挑选的成本较高，故该批次货物先行退回发行人处理。经质检后，上述批次 89.82%产品质量无问题，发行人对剩余不合格产品重新装配总成，并于 2020 年 11 月前将货物重新交付给客户，并经客户验收。

请发行人：

（1）说明亿豪科技是否具备供应商资质，发行人将相关业务转包给延锋彼欧是否符合发行人与延锋彼欧之间的合同约定，发行人是否已获得延锋彼欧的书面同意，双方是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）说明 2020 年 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品质量存在较高比

例不合格的原因及解决情况，是否存在客户索赔或产品质量纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）说明亿豪科技是否具备供应商资质，发行人将相关业务转包给延锋彼欧是否符合发行人与延锋彼欧之间的合同约定，发行人是否已获得延锋彼欧的书面同意，双方是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、亿豪科技是否具备供应商资质

纽泰格与延锋彼欧签署有《外协件采购协议》，协议项下部分产品原由纽泰格的全资子公司纽泰格（东莞）组织生产。由于纽泰格（东莞）短期内无法实现盈利，经与延锋彼欧商议，自 2020 年 9 月起，纽泰格（东莞）停产，纽泰格（东莞）将原由其组织生产的产品委托予亿豪科技生产，纽泰格（东莞）不再开发新项目。

在前述背景下，纽泰格与延锋彼欧之间的《外协件采购协议》继续有效，纽泰格作为延锋彼欧的供应商，享有该协议项下的权利，并承担该协议项下供应商的义务和责任。同时，纽泰格（东莞）与亿豪科技签署有《零部件采购基本合同》，亿豪科技作为纽泰格（东莞）的供应商，向发行人提供相关产品。

经核查，亿豪科技系发行人既有外协供应商东莞市亿豪汽车零部件有限公司（以下简称“东莞亿豪”）的关联方。东莞亿豪的实际控制人周寨城熟悉汽车内外饰塑料件业务，具备组织开展产品的能力。2020 年，周寨城获悉纽泰格（东莞）拟停产并委托第三方生产延锋彼欧相关产品，其向发行人表示有意向承接相关业务。经公开招标比价，并综合考虑供应商的产品加工能力、生产技术、供货能力、成本、服务品质等因素，发行人选定委托周寨城与其生意伙伴共同设立的亿豪科技生产延锋彼欧相关产品。同时，纽泰格（东莞）将原经营所用的厂房及注塑设备租赁给亿豪科技，将截至 2020 年 8 月末的产成品、原材料、低值易耗品等存货转让给亿豪科技，使得亿豪科技快速形成生产能力。亿豪科技作为发行人的供应商，通过了发行人的认证审核，进入了发行人合格供应商名录。截至本本回复出具日，发行人与亿豪科技的合作情况良好，发行人与延锋彼欧之间的合同亦履行良好。

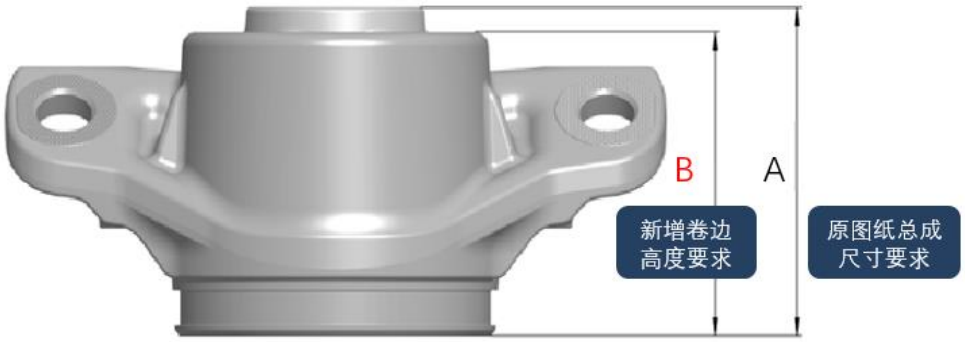
2、发行人将相关业务转包给亿豪科技是否符合发行人与延锋彼欧之间的合同约定，发行人是否已获得延锋彼欧的书面同意，双方是否存在纠纷或潜在纠纷

经查阅发行人与延锋彼欧签署的《外协件采购协议》，该协议并未限制发行人委托第三方生产相关产品。在纽泰格（东莞）委托亿豪科技生产相关产品后，发行人与延锋彼欧的《外协件采购协议》仍有效，发行人作为延锋彼欧的供应商，继续承担该协议项下供应商的义务和责任。鉴于发行人并未退出其与延锋彼欧的法律关系，仍作为延锋彼欧的供应商承担相关的义务和责任，发行人委托亿豪科技生产相关产品的安排并不构成业务转包。

根据延锋彼欧出具的书面文件，其已确认纽泰格（东莞）委托亿豪科技生产相关产品的情形不违反发行人与延锋彼欧之间的《外协件采购协议》的约定，延锋彼欧已知悉该等事项，其与纽泰格及其子公司之间就此事项不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）说明 2020 年 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品质量存在较高比例不合格的原因及解决情况，是否存在客户索赔或产品质量纠纷。

悬架减震支撑的总成装配工序是将内置件置入铝铸底座壳体内腔，液压压头将铝铸端盖和内置件下压到指定高度，产品在底部工装带动下旋转，在滚轮作用下，完成卷边（通过挤压使底座边缘向中间内卷，实现底座与端盖的固定）。卷边过程中因挤压程度不同，卷边完成后底座的高度也存在差异，巴斯夫的原有图纸仅规定了悬架减震支撑总成的整体高度公差范围，未对卷边高度提出要求。整车厂使用 MQB 系列悬架减震支撑总成产品后发现，悬架减震支撑总成部件的卷边高度超过一定值容易导致部分车型在特定路况下会产生极少量的异响情况。因此，经巴斯夫和整车厂协商一致，巴斯夫在后续的 MQB 系列悬架减震支撑总成产品的图纸上增加了卷边高度的参数要求。



根据对巴斯夫质量管理人员的访谈以及发行人的说明，发行人于 2020 年 9-11 月向巴斯夫销售的 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品符合巴斯夫当时的图纸要求，后续巴斯夫在图纸上增加了卷边高度的参数要求，经整车厂、巴斯夫、发行人三方协商，巴斯夫将这批产品退回发行人，发行人按照新增加的参数要求，对这该批产品进行卷边高度的全检，对于本身就已经符合卷边高度参数要求的产品可以直接使用，对于不符合新参数要求的，发行人重新进行总成加工以满足新参数要求。发行人于 2020 年 11 月前将该批货物重新交付给巴斯夫，并经巴斯夫验收。前述换货事项并非由于发行人的原因造成，经核查，就该等事项，不存在针对发行人的客户索赔或产品质量纠纷。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）了解发行人的供应商管理制度；

（2）走访了东莞亿豪及亿豪科技，对其实际控制人周寨城进行了访谈；

（3）查阅了发行人与延锋彼欧签署的《外协件采购协议》，发行人与亿豪科技签署的《零部件采购基本合同》等相关协议，了解延锋彼欧向发行人采购的情况，发行人向亿豪科技采购的情况；

（4）取得了延锋彼欧出具的说明；

（5）与巴斯夫质量管理人员进行访谈，了解发行人 2020 年向巴斯夫销售的部分 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品的装配总成质量未达到客户要求的原因及相关解决情况；

（6）与巴斯夫质量管理人员进行访谈，了解发行人与巴斯夫的退换货情况，是否存在客户索赔或产品质量纠纷等情况。

2、核查结论：

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）亿豪科技为发行人的供应商，具备供应商资质。发行人将相关业务委托给亿豪科技不违反发行人与延锋彼欧之间的合同约定，延锋彼欧已出具书面文件，确认知悉相关情况，且双方不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）发行人于 2020 年 9-11 月销售的 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品符合巴斯夫当时的图纸要求。后续巴斯夫出于进一步的质量因素考虑在成品图纸上增加了卷边高度的参数要求，并因此将相关批次产品退回发行人，由发行人按照新增加的参数要求，对产品进行卷边高度的全检。对于本身就已经符合卷边高度参数要求的产品可以直接使用，对于不符合新参数要求的，发行人做再次加工以满足新参数要求。发行人于 2020 年 11 月前将该批货物重新交付给巴斯夫，并经巴斯夫验收。就前述事项，不存在针对发行人的客户索赔或产品质量纠纷。

（本页无正文，为《关于江苏纽泰格科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

江苏纽泰格科技股份有限公司

2021年 8月 10日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江苏纽泰格科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：_____ _____

秦　楠　　金华东

华泰联合证券有限责任公司

2021年 8月 30日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读江苏纽泰格科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

马骁

华泰联合证券有限责任公司

2021 年 8 月 30 日