

目 录

一、关于收入·····	第 2—30 页
二、关于主要客户·····	第 31—39 页
三、关于原材料·····	第 40—48 页
四、关于房屋与建筑物·····	第 49—59 页
五、关于其他信息与数据·····	第 60—77 页

关于重庆美利信科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕8-18号

深圳证券交易所：

我们已对《关于重庆美利信科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕010073号，以下简称审核问询函）所提及的重庆美利信科技股份有限公司（以下简称美利信公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于重庆美利信科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕8-8号）。因美利信公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中，除有特别标注外，金额单位均为人民币万元。

本说明所列示表格中，合计数与各加数直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是因四舍五入造成的。

本说明中，除非另有说明，各主体简称详见下表：

简称	指	全称
美利信公司、公司	指	重庆美利信科技股份有限公司
美利信东莞分公司	指	重庆美利信科技股份有限公司东莞分公司
襄阳美利信	指	襄阳美利信科技有限责任公司，系公司子公司
润洲科技	指	润洲科技(东莞)有限公司，系公司子公司
重庆鼎喜	指	重庆市重庆鼎喜有限责任公司，系公司子公司
邦图科技	指	重庆邦图科技有限公司

简称	指	全称
保荐人、保荐机构、主承销商、长江保荐	指	长江证券承销保荐有限公司
公司律师、国浩律师	指	国浩律师(深圳)事务所
报告期	指	2019 年、2020 年和 2021 年
华为	指	华为技术有限公司及华为终端有限公司, 全球知名通信主设备商, 公司客户之一
秦安股份	指	重庆秦安机电股份有限公司, 公司客户之一
捷普、Jabil	指	全球知名的 EMS 公司, 公司客户之一
爱立信、Ericsson	指	全球知名通信主设备商, 公司客户之一
神龙汽车	指	神龙汽车有限公司, 公司客户之一
一汽股份	指	中国第一汽车股份有限公司, 公司客户之一
吉利集团	指	浙江吉利控股集团有限公司, 公司客户之一
哈金森、Hutchinson	指	哈金森集团(Hutchinson), 总部位于法国巴黎, 是全球知名的隔振、降噪和动态密封零部件生产商, 公司客户之一
伟创力、Flextronics	指	全球知名的 EMS 公司, 公司客户之一
特斯拉、Tesla	指	Tesla, Inc. 及其附属企业, 全球知名的新能源汽车生产制造厂商, 公司客户之一
蒂森克虏伯、Thyssenkrupp	指	蒂森克虏伯集团(TK), 总部位于德国, 产品涉及钢铁、汽车技术、机器制造、工程设计、电梯及贸易等领域, 公司客户之一
奇瑞控股	指	奇瑞控股集团有限公司, 公司客户之一
爱信精机	指	爱信精机株式会社, 公司客户之一
顺博合金	指	重庆顺博铝合金股份有限公司, 公司供应商之一
瑞通精工	指	重庆瑞通精工科技股份有限公司, 公司供应商之一

一、关于收入(审核问询函问题 3)

申请文件及首轮问询回复显示:

(1) 报告期内, 发行人收入分别为 11.15 亿元、13.76 亿元、18.34 亿元、10.10 亿元, 净利润(扣非前后孰低值)分别为-3,504.91 万元、-3,713.97 万元、9,258.58 万元、4,784.36 万元, 均呈现大幅增长趋势。

(2) 2021 年上半年, 发行人营业收入同比增长 26.56%, 其中通信领域增长

1.24%，汽车领域增长 88.36%，差异较大。

(3) 2021 年上半年，通信领域中 5G 基站结构件收入同比下滑 7.30%，主要系 5G 基站建设速度放缓所致；4G 基站结构件收入同比增长 14.22%，主要系中东欧、南亚等 4G 渗透率较低的地区需求支撑。

(4) 2021 年上半年，汽车领域中传统汽车零部件增长 103.13%，主要系当期一汽股份、神龙汽车、奇瑞股份乘用车销量增加带动；新能源汽车销售收入增长 60.89%，主要系特斯拉及华为车载产品订单增长所致。

(5) 发行人产品具有“小批量、不连续、不均衡”的特点，产品定制属性较强。发行人主要客户包括爱立信、华为等通信领域客户，以及一汽、神龙等汽车领域客户。

请发行人：

(1) 量化分析说明 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利的原因；按通信、汽车领域划分，说明发行人 2021 年全年业绩情况及 2022 年第一季度业绩预计情况及变化原因。

(2) 结合 2021 年国内 5G 基站、境外 4G 基站建设情况，分析说明发行人 5G 和 4G 基站结构件收入变动的合理性，通信领域收入增长的可持续性、是否具备成长性。

(3) 结合发行人汽车领域主要客户的应收账款回款情况、账龄情况、逾期情况等，说明是否存在部分汽车领域客户现金流紧张、债务违约或逾期等不利变化，相关客户的应收账款坏账准备计提是否充分。

(4) 结合报告期各期新产品及稳定产品的型号数量及销售金额占比，分析发行人业务增长的主要来源，“小批量、不连续、不均衡”业务模式是否具有成长性、与主要客户的大规模生产模式是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 量化分析说明 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利的原因；按通信、汽车领域划分，说明公司 2021 年全年业绩情况及 2022 年第一季度业绩预计情况及变化原因

1. 量化分析说明 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利的原因

公司 2018-2019 年持续亏损，2020 年业绩大幅提升，2018 年至 2020 年利润表主要项目情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比
营业收入	183,436.04	—	137,645.59	—	111,455.70	—
营业成本	143,340.32	78.14%	115,537.68	83.94%	91,361.49	81.97%
毛利率	21.86%	—	16.06%	—	18.03%	—
税金及附加	1,680.22	0.92%	691.11	0.50%	604.03	0.54%
销售费用	2,194.71	1.20%	4,541.53	3.30%	3,880.11	3.48%
管理费用	10,132.32	5.52%	8,418.48	6.12%	8,105.12	7.27%
研发费用	8,503.88	4.64%	7,450.63	5.41%	4,950.07	4.44%
财务费用	5,397.25	2.94%	4,227.72	3.07%	3,425.33	3.07%
加：其他收益	2,275.21	1.24%	1,452.91	1.06%	909.33	0.82%
投资收益	-265.64	-0.14%	-343.88	-0.25%	—	0.00%
信用减值损失	-434.96	-0.24%	107.87	0.08%	—	0.00%
资产减值损失	-2,372.30	-1.29%	-1,406.36	-1.02%	-3,205.92	-2.88%
资产处置收益	91.39	0.05%	-70.64	-0.05%	194.99	0.17%
加：营业外收入	111.48	0.06%	97.21	0.07%	95.46	0.09%
减：营业外支出	-1,536.68	-0.84%	-101.38	-0.07%	-48.49	-0.04%
减：所得税费用	-614.96	-0.34%	965.63	0.70%	398.76	0.36%
净利润	9,440.87	5.15%	-2,520.20	-1.83%	-2,526.32	-2.27%
归属于母公司股东的净利润	9,274.33	—	-2,542.58	—	-2,526.31	—
非经常性损益	15.75	—	1,171.39	—	978.60	—
扣除非经常性损益后归母公司股东净利润	9,258.58	—	-3,713.97	—	-3,504.91	—

注：2020 年非经常性损益包括疫情停工损失 901.03 万元、高管股权激励费用 941.51 万元等，对非经常性损益整体金额有所抵消

由 2018 年至 2020 年利润表主要科目可知，公司 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利，主要受收入、毛利率、销售费用、管理费用及研发费用等项目影响，具体分析如下：

(1) 收入

2018 年至 2020 年，公司营业收入分别为 111,455.70 万元、137,645.59 万元和 183,436.04 万元，2018 年和 2019 年收入规模相对较小。

(2) 毛利率

2018 年至 2020 年，公司综合毛利率分别为 18.03%、16.06%和 21.86%，其中主营业务毛利率分别为 17.26%、15.09%和 21.16% (剔除运费为 23.42%)，主要受通信类结构件产品毛利率变动影响。

1) 2018 年和 2019 年

2018 年和 2019 年，公司主营业务毛利率情况如下：

产品类别	2019 年			2018 年			2019vs2018
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率变动贡献
通信类结构件	56.23%	17.93%	10.08%	55.43%	23.31%	12.92%	-2.84%
汽车类零部件	43.77%	11.45%	5.01%	44.57%	9.74%	4.34%	0.67%
合 计	100.00%	15.09%	15.09%	100.00%	17.26%	17.26%	-2.17%

注：主营业务毛利率及产品毛利率按剔除运费后的数据进行分析比较

2018 年主营业务毛利率较低，主要受传统汽车零部件客户结构影响；2019 年主营业务毛利率较低，主要是通信类结构件客户结构变化所致。

① 汽车类零部件

2018 年和 2019 年，公司汽车类零部件毛利率情况如下：

产品类别	2019 年			2018 年			2019vs2018
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率变动贡献
传统汽车零部件	71.04%	3.28%	2.33%	76.75%	2.60%	1.99%	0.34%
新能源汽车零部件	24.89%	31.44%	7.83%	17.77%	29.92%	5.32%	2.51%
模具	4.07%	31.72%	1.29%	5.49%	44.32%	2.43%	-1.14%
合 计	100.00%	11.45%	11.45%	100.00%	9.74%	9.74%	1.71%

2018 年和 2019 年汽车类零部件毛利率较低，主要是传统汽车类零部件毛利率低造成，主要原因是 2018 年和 2019 年，吉利汽车、哈金森、蒂森克虏伯等客户部分产品毛利率较低甚至为负，对汽车类零部件的毛利率贡献分别为-5.53%和-1.91%。同时受东风标致销量下滑影响，2019 年毛利率相对较高的神龙汽车产品收入占比持续下降，对汽车类零部件的毛利率贡献下降 1.45%；而一汽股份等新客户产品处于研发和小批量生产阶段，新产品整体良品率不高，对汽车类零

部件的毛利率贡献较小。

全球新能源汽车总体处于成长期较早阶段，报告期内新能源汽车渗透率持续提升，新能源汽车市场需求持续高速增长。2019 年汽车类零部件毛利率较 2018 年上升 1.71%，主要是毛利率较高的新能源汽车零部件收入占比提升所致。

② 通信类结构件

2018 年和 2019 年，公司通信类结构件毛利率情况如下：

产品类别	2019 年			2018 年			2019vs2018
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率变动贡献
5G 基站结构件	30.88%	19.78%	6.11%	7.06%	37.76%	2.66%	3.44%
4G 基站结构件	58.67%	17.63%	10.34%	85.27%	21.94%	18.71%	-8.37%
模具	7.98%	15.63%	1.25%	5.72%	21.11%	1.21%	0.04%
其他	2.47%	9.40%	0.23%	1.96%	37.04%	0.73%	-0.49%
合 计	100.00%	17.93%	17.93%	100.00%	23.31%	23.31%	-5.38%

公司 2019 年通信类产品毛利率为 17.93%，较上年下降 5.38%，主要是 2019 年公司通信领域客户结构发生变化。2017 年公司与华为建立业务合作关系，2018 年产品基本处于研发阶段，销售占比不高，2019 年逐步进入量产阶段，销售收入占通信类产品收入的比例由 2018 年 2.10%提升至 2019 年 37.03%，而合作初期毛利率相对较低，拉低了 2019 年通信产品毛利率约 6.73%。

2) 2020 年

2020 年，公司主营业务毛利率情况如下：

产品类别	2020 年			2019 年			2020vs2019
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率变动贡献
通信类结构件	63.54%	25.45%	16.17%	56.23%	17.93%	10.08%	6.09%
汽车类零部件	36.46%	19.88%	7.25%	43.77%	11.45%	5.01%	2.24%
合 计	100.00%	23.42%	23.42%	100.00%	15.09%	15.09%	8.33%

2020 年主营业务毛利率大幅提升，主要系通信类结构件产品内部结构变化以及传统汽车零部件客户结构变化所致。

① 通信类结构件

2020 年，公司通信类结构件毛利率情况如下：

产品类别	2020 年			2019 年			2020vs2019
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率变动贡献
5G 基站结构件	57.46%	27.05%	15.54%	30.88%	19.78%	6.11%	9.43%
4G 基站结构件	34.89%	24.78%	8.65%	58.67%	17.63%	10.34%	-1.70%
模具	5.73%	17.85%	1.02%	7.98%	15.63%	1.25%	-0.22%
其他	1.92%	12.44%	0.24%	2.47%	9.40%	0.23%	0.01%
合 计	100.00%	25.45%	25.45%	100.00%	17.93%	17.93%	7.52%

公司 2020 年通信类产品毛利率为 25.45%，较上年提升 7.52%，主要是 2020 年随着 5G 基站建设持续推进，公司 5G 基站结构件中 5G 基站机体订单大幅增长，毛利率高于 20% 的新品收入占比超过 50%，毛利率达 41.13%，对 5G 基站机体毛利率贡献高达 21.02%，对通信类产品毛利率贡献约 9.03% 所致。

② 汽车类零部件

2020 年，公司汽车类零部件毛利率情况如下：

产品类别	2020 年			2019 年			2020vs2019
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率变动贡献
传统汽车零部件	66.82%	11.65%	7.78%	71.04%	3.28%	2.33%	5.45%
新能源汽车零部件	30.46%	34.53%	10.52%	24.89%	31.44%	7.83%	2.69%
模具	2.71%	57.96%	1.57%	4.07%	31.72%	1.29%	0.28%
合 计	100.00%	19.88%	19.88%	100.00%	11.45%	11.45%	8.43%

2020 年汽车类零部件毛利率较 2019 年上升 8.43%，主要是 2020 年传统汽车零部件毛利率提升所致。

2020 年受益于一汽红旗车型销量大幅增长，一汽股份产品销量增幅超过 2.5 倍，收入占传统汽车零部件比例从 2019 年的 10.76% 提升到 2020 年的 36.58%，同时 2020 年不良品率下降以及公司产能利用率提升，一汽股份产品毛利率提升至 15.79%，带动传统汽车零部件毛利率提升 5.08%；同时 2020 年公司调整产品结构，削减了负毛利产品的订单量，该类产品收入占比从 2019 年的 12.35% 降至 2020 年的 1.40%，提升传统汽车零部件毛利率约 1.58%。一汽股份毛利率及收入

占比提升、负毛利产品收入占比下降，共同提升汽车类零部件毛利率约 4.45%。

新能源汽车方面，全球新能源汽车总体处于成长期较早阶段，报告期内新能源汽车渗透率持续提升，新能源汽车市场需求持续高速增长。2020 年新能源汽车零部件收入占比提升，以及产品收入结构变化带动毛利率提升，共同对汽车类零部件毛利率提升 2.69%。

综上所述，公司 2018 年和 2019 年主营业务毛利率较低，主要受传统汽车零部件和通信类结构件客户结构影响；2020 年主营业务毛利率大幅上升，主要系通信类结构件产品结构变化以及传统汽车零部件客户结构变化所致。因此，2018 年至 2020 年主营业务毛利率变动，主要是受通信技术迭代、客户结构及产品结构变化、产能利用率等因素影响，具有合理性。

(3) 期间费用

2018 年和 2019 年，公司销售费用占当期营业收入比例较高，主要是运费影响，扣除运费因素后，2018 年和 2019 年的销售费用占收入比例与 2020 年差异不大。2018 年和 2019 年，公司管理费用分别为 8,105.12 万元和 8,418.48 万元，除职工薪酬外，折旧与摊销等固定费用占比较高。2018 年至 2020 年折旧与摊销费用保持稳定，而 2018 年和 2019 年营业收入规模较小，造成收入占比较高。2018 年至 2020 年研发费用分别为 4,950.07 万元、7,450.63 万元和 8,503.88 万元，占营业收入比例分别为 4.44%、5.41%和 4.64%。因 2019 年华为等新产品研发项目较多，导致 2019 年研发投入较多，研发费用占比较高。

随着 2020 年华为、一汽股份等客户产品进入大批量产阶段，公司收入规模扩大，营业收入同比增长 33.27%，期间费率有所降低。

综上所述，公司 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利，主要受收入规模、通信技术迭代、客户结构及产品结构变化、产能利用率、期间费用等因素影响，符合行业特征和公司经营特点，具有合理性。

2. 按通信、汽车领域划分，说明公司 2021 年全年业绩情况及 2022 年第一季度业绩预计情况及变化原因

(1) 2021 年全年业绩情况

公司 2021 年度业绩情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度
-----	---------	---------

	金额(万元)	同比增长	金额(万元)
营业收入	228,105.01	24.35%	183,436.04
—通信领域	121,838.10	6.92%	113,957.08
—汽车领域	101,249.45	54.84%	65,388.34
综合毛利率	16.24%	-5.62%	21.86%
归属于母公司所有者的净利润	9,932.53	7.10%	9,274.33
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,838.81	-15.33%	9,258.58

1) 营业收入

公司 2021 年度营业收入 228,105.01 万元，同比增长约 24.35%，主要系汽车领域业务收入增长所致。2021 年公司通信领域收入约 121,838.10 万元，同期增长 6.92%，主要是 5G 基站结构件和 4G 基站结构件增长所致，具体参见本说明一(二)2(2)之所述。

2021 年公司汽车领域收入 101,249.45 万元，同比增长约 54.84%，主要是传统汽车零部件和新能源汽车零部件订单大幅增长共同所致。传统汽车方面，主要是受益于 2021 年一汽红旗、奇瑞瑞虎、东风雪铁龙等车型良好的销量，以及比亚迪传统汽车产品、爱信精机产品的量产，一汽股份、奇瑞、神龙汽车、爱信精机、比亚迪等客户产品收入增长 1.72 亿元所致。新能源汽车收入增长主要是受特斯拉产品订单增幅近 60%、华为车载产品订单增长以及比亚迪新能源汽车产品量产影响，特斯拉、华为、比亚迪产品收入增长 1.24 亿元所致。

2) 综合毛利率

2021 年公司综合毛利率为 16.24%，同比减少 5.62%，其中主营业务毛利率为 18.43%（剔除运费，含运费为 15.26%），同比减少 4.99%，主要是 2021 年主要原材料价格大幅上涨影响。2021 年公司铝合金锭平均采购单价为 18,050.30 元/吨，较 2020 年平均采购单价上涨 29.44%，2021 年公司领用铝合金锭金额约 64,968.42 万元，因铝合金锭价格上涨增加主营业务成本约 14,776.24 万元，从而影响主营业务毛利率约 6.62%。

3) 净利润

公司 2021 年归属于母公司所有者的净利润 9,932.53 万元，同比增长 7.10%；公司 2021 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 7,838.81 万元，

同比下降 15.33%。公司 2021 年营业收入大幅增长而扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润下降，主要系 2021 年公司主要原材料价格大幅上涨，毛利率降低导致；2021 年与 2020 年非经常性损益金额差异较大，主要系 2020 年疫情停工损失 901.03 万元、高管股权激励费用 941.51 万元、违约金支出 223.31 万元，而 2021 年无上述非经常性损失导致，扣除上述因素影响后 2021 年非经常性损益与 2020 年不存在明显差异。

(2) 2022 年第一季度业绩预计情况

公司 2022 年第一季度业绩预计情况如下：

项 目	2022 年第一季度		2021 年第一季度
	金额(万元)	同比增长	金额(万元)
营业收入	62,157.31 至 64,157.31	29.56%至 33.73%	47,975.20
—通信领域	31,763.28 至 32,763.28	17.99%至 21.70%	26,920.47
—汽车领域	28,635.87 至 29,635.87	41.61%至 46.56%	20,221.55
综合毛利率	15.90%至 17.90%	-2.43%至-0.43%	18.33%
归属于母公司所有者的净利润	3,655.46 至 4,055.46	11.62%至 23.83%	3,274.95

注：2022 年一季度数据为预测数据，不构成盈利预测或业绩承诺

公司 2022 年第一季度营业收入约 62,157.31 至 64,157.31 万元，其中通信领域收入约 31,763.28 至 32,763.28 万元，汽车领域收入约 28,635.87 至 29,635.87 万元，较 2021 年第一季度增幅较大，主要是根据产品中标及订单情况，预计华为、爱立信、比亚迪以及特斯拉等客户收入增长所致。

2022 年第一季度预计综合毛利率同比下降 2.43%至基本持平，主要原因是公司主要原材料铝合金锭价格大幅上涨主要集中在 2021 年下半年，2021 年第一季度铝合金锭价格增幅相对较小，毛利率较 2021 年全年处于较高水平。截至 2021 年末，公司已与主要客户签署主要原材料价格联动机制或者采取套期保值措施，2022 年第一季度产品毛利率预计较 2021 年全年会有所回升。

公司 2022 年第一季度预计的归属于母公司所有者的净利润约 3,655.46 至 4,055.46 万元，同比增长 11.62%至 23.83%，主要是随着公司业务规模增长，产能利用率不断提升，以及原材料价格联动机制或者采取套期保值措施的实施，产品毛利率水平提升所致。

综上所述，公司 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利，主要受收入规

模、通信技术迭代、客户结构及产品结构变化、产能利用率、期间费用等因素影响，符合行业特征和公司经营特点；2021 年全年营业收入实现 20%以上增长，受主要原材料价格大幅上涨影响，扣非后净利润有所下降；2022 年第一季度预计业绩将保持稳定增长。

(二) 结合 2021 年国内 5G 基站、境外 4G 基站建设情况，分析说明公司 5G 和 4G 基站结构件收入变动的合理性，通信领域收入增长的可持续性、是否具备成长性

1. 2021 年国内 5G 基站、境外 4G 基站建设情况

(1) 2021 年国内 5G 基站建设情况

根据工信部数据统计，2020 年我国移动通信基站总数达 931 万个，全年净增 90 万个，其中新建 5G 基站超 60 万个。截至 2021 年上半年末，5G 基站总数为 96.1 万个，新建 5G 基站仅 19 万个，5G 基站建设数量较上年同期减少 6.7 万个，下降 26.07%，5G 基站建设速度有所放缓。

2021 年 7 月 18 日，中国移动 5G 700M 无线网主设备集中采购中标候选人公示，集采规模约 48 万个，华为作为第一中标候选人，中标份额约为 60%；2021 年 8 月 1 日，中国电信和中国联通 2021 年 5G SA 建设工程无线主设备(2.1G)联合集中采购公布了中标候选人，集采规模约 24.2 万个，中标候选人综合排名从第 1 到第 4 名分别为华为、中兴通讯、大唐移动和爱立信。随着三大电信运营商 5G 主设备集采招标工作的落地，国内 5G 建设再次加速。截至 2021 年，全国移动通信基站总数达 996 万个，其中 5G 基站为 142.5 万个，全年新建 5G 基站超 65 万个。

(2) 2021 年境外 4G 基站建设情况

全球移动通信网络存在地区发展不均衡的情况。当前 3G 和 4G 网络仍然是移动通信网络的主流，5G 尚未大规模普及应用。根据爱立信相关报告，截至 2021 年 11 月，全球 3G 和 4G 移动网络用户渗透率为 76.8%，其中 4G 网络用户渗透率为 58.24%；5G 网络用户渗透率为 8.16%，中东和非洲等部分地区 2G 网络渗透率仍占比较高。分地区看，北美、东北亚和西欧地区的 4G 网络建设已取得较大进展，渗透率达到 70%以上，而东南亚和大洋洲、中东和非洲等地区的 4G 网络渗透率仍处于较低水平，具有较大发展空间。

LightCounting(LC)报告显示，2021 年第二季度，全球无线基础设施市场表

现强劲，主要是北美和东北亚、欧洲的 5G 建设以及印度的 4G 扩张影响。同时，爱立信 2021 年第二季度报告显示，印度的第二季度业务收入同比实现增长，主要得益于印度对 4G 的持续投资建设。

2. 分析说明公司 5G 和 4G 基站结构件收入变动的合理性，通信领域收入增长的可持续性、是否具备成长性

(1) 2021 年度通信类产品收入

公司 2021 年度通信类产品预计收入情况如下：

产品类型	2021 年度		2020 年度
	金额(万元)	同比增长	金额(万元)
通信领域收入	121,838.10	6.92%	113,957.09
—5G 基站结构件	67,565.10	3.19%	65,476.81
—4G 基站结构件	42,717.03	7.44%	39,757.38

2021 年公司通信领域收入 121,838.10 万元，比同期增长 6.92%，主要是 5G 基站结构件和 4G 基站结构件收入增长所致。2021 年公司通信领域 5G 基站结构件收入 67,565.10 万元，同比增长 3.19%，主要原因是：（1）受国际贸易摩擦以及 2021 年产品策略变化等因素影响，华为及其供应商的订单大幅减少，销售收入减少 1.03 亿元；（2）受爱立信海外业务发展影响，公司 2021 年波兰伟创力、墨西哥捷普以及匈牙利捷普订单大幅增加，销售收入增长合计近 1.23 亿元。爱立信第三季度报告显示，第三季度网络业务收入在北美洲、欧洲及拉丁美洲呈现两位数的快速增长，公司海外业务收入的变动趋势与爱立信报告相符。

2021 年，公司 4G 基站结构件收入约 42,717.03 万元，同比增长 7.44%，主要受爱立信在北美洲、欧洲、拉丁美洲以及印度等区域业务发展影响，公司 2021 年波兰伟创力和印度捷普订单增加较多，销售收入增长近 4,000 万元所致。业务增长区域主要覆盖中欧和东欧、东南亚、印度等 4G 网络渗透率低或持续建设地区，具有合理性。

综上所述，公司 2021 年 5G 基站结构件收入的变动，主要受 5G 基站建设速度、主要客户业务发展情况影响；4G 基站结构件收入增长区域主要覆盖 4G 网络渗透率低或持续建设地区，符合行业特点，具有合理性。

(2) 通信领域收入增长的可持续性和成长性

1) 我国和全球 5G 基站发展前景

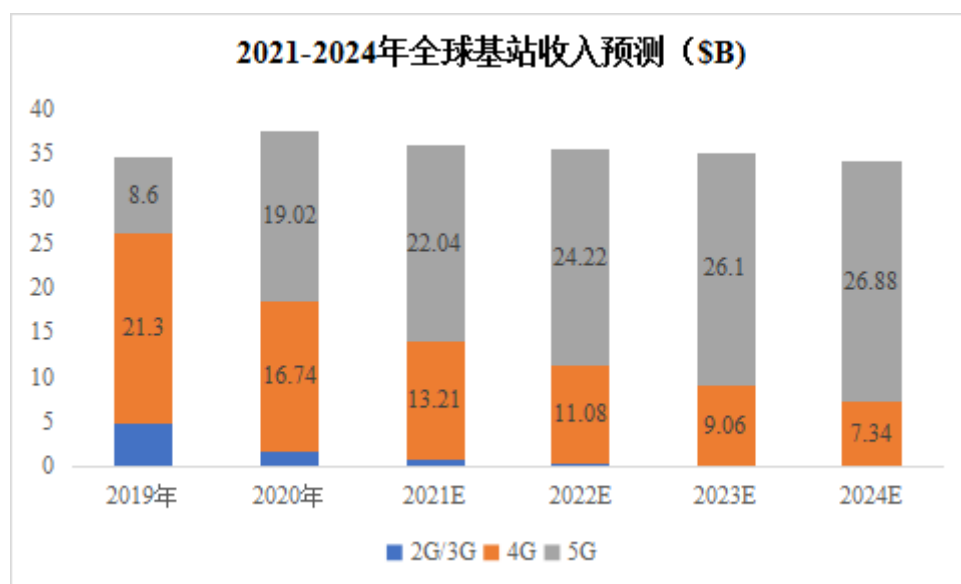
我国 2019 年下半年 5G 技术正式开始商用，目前 5G 网络建设还处于初期阶段。从海外发达国家经验来看，通信技术通常约 10 年迭代一次。根据工业和信息化部发布的“十四五”信息通信行业发展规划，到 2025 年我国信息通信基础设施累计投资将达到 3.7 万亿元，较 2020 年增加 1.2 万亿元投资，即 2021 年-2025 年每年平均投资金额为 2,400 亿元。到 2025 年每万人拥有 5G 基站数为 26 个，按 2021 年 5 月国家统计局发布的全国人口数据 141,178 万人估算，到 2025 年我国 5G 基站数量将达到 367 万个，2022 年至 2025 年期间将新建 224.5 万个 5G 基站。从工信部公布的数据来看，2021 年末，我国共有 4G 基站 590 万个。4G 频段在 2.3GHz，主流 5G 频段在 3-5GHz 区间，频段越高波长越短，即覆盖半径越小。若要实现 4G 同等覆盖面积，5G 宏基站约为 4G 基站的 1.5 倍，即预计 5G 宏基站将超过 880 万个，小基站数量约为宏基站数量的 2 倍，接近 1760 万个。一般来讲，每个 5G 宏基站配置机体及屏蔽盖的数量为 3:3，每个 5G 小基站配置机体及屏蔽盖的数量为 1:1~3:3，按公司 2021 年 5G 基站主要机体及屏蔽盖平均售价估算，扣除 2021 年末 5G 基站数量，未来公司 5G 基站产品国内市场空间将超过 250 亿元。

类型		单载波发射功率	覆盖能力（米）	主要部署区域
宏基站		12.6w 以上	200 以上	铁塔、楼顶、山顶
小基站	微基站	500mW-12.6W	50-200	室外：路灯、电线杆等； 室内：居民楼、写字楼、大型购物商场、医院和车站等
	皮基站	100-500mW	20-50	
	飞基站	100mW 以下	10-20	

数据来源：中国信通院，华泰证券研究所

截至 2021 年底，我国累计建成并开通 5G 基站 142.5 万个，占全球 5G 基站数量的 60%以上。据此推算，截至 2021 年末，全球 5G 基站数量约 237.5 万个。根据华为预测，到 2025 年全球 5G 基站数量将达到 650 万个，即 2022 年至 2025 年全球 5G 基站将新建超过 410 万个。Omdia 数据显示，2021 年上半年全球 5G 无线接入设备市场规模达到 133 亿美元，比上年同期增长 43%，其中中国贡献了全球市场的 44%。根据 GSA(全球移动供应商协会)统计，截至 2021 年 12 月，已有 145 个国家/地区的 487 家运营商正在投资 5G。根据招商银行研究院的研究报告，

全球 5G 基站收入将实现快速增长，具体情况如下：



数据来源：招商银行研究院

注：按公司 2021 年宏基站主要机体及屏蔽盖每套 948 元，小基站主要机体及屏蔽盖每套 150 元测算

2) 华为、爱立信市场份额继续保持领先

根据中国信息通信研究院报告《中国 5G 发展和经济社会影响白皮书-开拓蓝海 成果显著》，2021 年上半年，在全球 5G 系统设备市场，华为以 35.2% 的市场份额稳居第一，爱立信、中兴、诺基亚、三星分别以 21.5%、16.4%、12.1%、9.1% 位列二至五位。从全球移动基础设施建设市场占有率来看，华为在 2021 年上半年仍保持领先地位。但剔除中国市场后，华为、中兴仅占全球市场份额的 15.1%、3.69%，分列第四和第六，而爱立信、诺基亚、三星、富士通分别以 33.9%、21.5%、16.3%、4.4% 的市场份额位列第一、第二、第三和第五。华为、爱立信在全球移动基础设施建设的市场份额自 2020 年第三季度以来持续保持领先地位。公司是爱立信通信基站铝合金压铸件全球前两大核心供应商之一，且为国内第一大供应商；是华为 5G 通信基站铝合金压铸件业务前两大核心供应商之一。公司拥有全球移动基础设施建设市场份额前两名的客户，为公司持续获得业务订单提供了保障。

3) 公司通信类结构件收入持续增长

2018 年至 2020 年，公司通信领域收入分别为 60,097.40 万元、75,859.16 万元和 113,957.09 万元，其中 4G 及 5G 基站结构件收入分别为 55,485.49 万元、

67,931.30 万元和 105,234.19 万元。2021 年公司通信领域收入 121,838.10 万元，其中 4G 及 5G 基站结构件收入约 110,282.13 万元，公司通信类结构件收入呈增长态势，是通信领域收入的主要来源，带动通信领域收入持续增长。

公司 2021 年通信领域业务收入增长变动与行业及主要客户发展情况具有高度的关联性。我国和全球 5G 基站建设仍处于初期，未来发展前景广阔，为公司业务发展提供了市场空间；公司通信领域主要客户华为、爱立信自 2020 年第三季度以来持续保持全球市场份额前两名，为公司持续获得业务订单提供了保障；2018 年至今，通信领域业务收入持续增长。综上，公司通信领域收入增长具有可持续性和成长性。

（三）结合公司汽车领域主要客户的应收账款回款情况、账龄情况、逾期情况等，说明是否存在部分汽车领域客户现金流紧张、债务违约或逾期等不利变化，相关客户的应收账款坏账准备计提是否充分

1. 报告期内，汽车领域前五大客户（穿透合并计算，下同）的应收账款回款情况、账龄情况、逾期情况等如下：

项 目	序号	客户名称	期末应收账款余额				期末坏账准备金额	逾期金额	期后回款金额
			3 个月以内	4-12 个月	1-2 年	小计			
2021.12.31	1	特 斯 拉 (Tesla)	4,769.73	13.83		4,783.57	24.54	6.41	6.41
	2	一汽股份	7,168.67			7,168.67	35.84		
	3	神龙汽车	4,040.49	209.24		4,249.73	30.66		
	4	比亚迪	6,133.36			6,133.36	30.67		
	5	华为	1,226.36	261.44		1,487.80	19.20		
		小 计	23,338.61	484.51		23,823.12	140.92	6.41	6.41
2020.12.31	1	一汽股份	5,468.85			5,468.85	27.34		5,468.85
	2	特 斯 拉 (Tesla)	3,564.87	189.81		3,754.68	27.31	282.39	3,754.68
	3	神龙汽车	2,816.69	3.77	0.75	2,821.21	14.35		2,821.21
	4	蒂森克虏伯 (Thyssenkrupp)	1,030.10			1,030.10	5.15		1,030.10
	5	吉利集团	1,456.31	2.49		1,458.80	7.41		1,458.80
		小 计	14,336.81	196.07	0.75	14,533.63	81.56	282.39	14,533.63

2019.12.31	1	特 斯 拉 (Tesla)	2,937.87	429.18		3,367.04	36.15	518.31	3,367.04
	2	神龙汽车	2,473.56			2,473.56	12.37		2,473.56
	3	蒂森克虏伯 (Thyssenkrupp)	1,174.49	16.55		1,191.04	6.70		1,191.04
	4	吉利集团	1,727.91	3.70		1,731.62	8.82		1,731.62
	5	一汽股份	2,670.63	24.18		2,694.81	14.56		2,694.81
	小 计		10,984.45	473.62		11,458.07	78.60	518.31	11,458.07

注 1: 特斯拉(Tesla)包括 Tesla, Inc. 和特斯拉(上海)有限公司、DAEHEUNG R &T CO., Ltd、天津大兴汽车配件有限公司、Tech-Com (Shanghai) Computer Co., Ltd.、ILJIN Corporation、广州胜美达电机有限公司和广州市番禺区胜美达旧水坑电子厂

注 2: 一汽股份包括中国第一汽车股份有限公司、中国第一汽车股份有限公司技术中心和重庆秦安机电股份有限公司

注 3: 神龙汽车包括神龙汽车有限公司和神龙汽车有限公司成都分公司

注 4: 蒂森克虏伯(Thyssenkrupp)包括 Thyssenkrupp Presta Mülheim GmbH、Thyssen Krupp Presta N. A., LLC.、蒂森克虏伯转向系统(常州)有限公司、上海蒂森克虏伯汇众汽车零部件有限公司、Thyssenkrupp Presta AG、蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件(上海)有限公司和 Thyssenkrupp Presta Steering

注 5: 奇瑞控股包括奇瑞汽车股份有限公司、芜湖埃科泰克动力总成有限公司

注 6: 吉利集团有限公司包括 Zhangjiakou Volvo Automobile Engines Manufacturing Company Limited、浙江远景汽配有限公司、VOLVO CAR CORPORATION、亚欧汽车制造(台州)有限公司、大庆沃尔沃汽车制造有限公司、宁波吉利罗佑发动机零部件有限公司、沃尔沃汽车销售(上海)有限公司、VOLVO CAR BELGIUM N. V.、领克汽车销售有限公司、宁波吉利汽车研究开发有限公司和沃尔沃汽车技术(上海)有限公司

注 7: 哈金森(Hutchinson)包括哈金森工业橡胶制品(苏州)有限公司、Hutchinson Antivibration Systems, Inc.、PAULSTRA CHÂTEAUDUN、Hutchinson Korea Co., Ltd. 和 HUTCHINSON POLAND SP. Z O.O

注 8: 期后回款为截至 2022 年 2 月 28 日回款金额, 下同

如上表所示，报告期内，汽车领域前五大客户的应收账款余额分别为 11,458.07 万元、14,533.63 万元和 23,823.12 万元，账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 99.79%、99.99%和 100.00%，其中账龄在 3 个月以内的占比分别为 95.87%、98.65%和 97.97%，账龄结构稳定，不存在账龄结构恶化的情况。同时，公司汽车领域前五大客户为特斯拉、一汽股份、蒂森克虏伯、哈金森等国内外知名企业，信誉高、资金实力较强、回款较好，截至 2022 年 2 月 28 日，各期末汽车领域前五大客户的应收账款均已回款，应收账款产生坏账的风险较低。

报告期内，汽车领域前五大客户的应收账款中逾期金额分别为 518.31 万元、282.39 万元和 6.41 万元，占比分别为 4.52%、1.94%和 0.03%，逾期金额整体较小，金额和比例整体呈下降趋势，逾期情况说明详见本说明一(三)2 之所述。截至 2022 年 2 月 28 日，各期末汽车领域前五大客户的逾期应收账款均已收回，报告期内未发生重大不利变化。

2. 说明是否存在部分汽车领域客户现金流紧张、债务违约或逾期等不利变化，相关客户的应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，公司汽车领域应收账款逾期情况如下：

项 目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	36,788.51	22,276.89	21,080.98
逾期应收账款金额	1,185.00	1,053.79	1,633.40
逾期比例	3.22%	4.73%	7.75%
逾期应收账款期后回款金额	530.07	825.94	1,607.43
逾期应收期后回款比例	44.73%	78.38%	98.41%

如上表所示，报告期各期末，公司汽车领域应收账款逾期金额分别为 1,633.40 万元、1,053.79 万元和 1,185.00 万元，逾期比例分别为 7.75%、4.73%和 3.22%，逾期比例逐年降低。截至 2022 年 2 月 28 日，各期末逾期应收账款期后已收回 98.41%、78.38%和 44.73%，2021 年 12 月 31 日期后截止时间较短，回款金额较小。报告期内，逾期应收账款产生主要原因包括：境外客户受新冠疫情影响物流收货不及时，海外节假日等；境内客户内部流程时间较长、超过约定集中付款截止日期、客户的下游客户未回款或回款较慢从而延长对公司付款周期等。

报告期内，公司汽车领域逾期应收账款主要客户情况如下：

期 间	序号	客户名称	逾期应收账款	占逾期应收账款比例	期后回款金额	回款比例
2021年度	1	绵阳新晨动力机械有限公司	240.98	20.34%		
	2	Schaeffer Group USA Inc	181.06	15.28%	181.06	100.00%
	3	芜湖埃科泰克动力总成有限公司	166.14	14.02%	166.14	100.00%
	4	法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器有限责任公司	131.08	11.06%	32.77	25.00%
	5	重庆青山工业有限责任公司	94.98	8.02%		
	6	南京知行电动汽车有限公司[注]	79.04	6.67%		
	小 计		893.28	75.38%	379.97	42.54%
2020年度	1	哈尔滨东安汽车动力股份有限公司	249.64	23.69%	249.64	100.00%
	2	特斯拉(上海)有限公司	177.75	16.87%	177.75	100.00%
	3	绵阳新晨动力机械有限公司	168.31	15.97%		
	4	TECH-COM(shanghai)computer coLtd	80.32	7.62%	80.32	100.00%
	5	重庆红宇精密工业集团有限公司	74.41	7.06%	74.41	100.00%
	小 计		750.43	71.21%	582.12	77.57%
2019年度	1	DAEHEUNG R & T CO Ltd	429.18	26.28%	429.18	100.00%
	2	长安福特汽车有限公司动力系统分公司	365.28	22.36%	365.28	100.00%
	3	长安福特汽车有限公司	147.63	9.04%	147.63	100.00%
	4	哈尔滨东安汽车动力股份有限公司	135.1	8.27%	135.10	100.00%
	5	温州瑞明工业股份有限公司	102.59	6.28%	102.59	100.00%
	小 计		1,179.78	72.23%	1,179.78	100.00%

注：2021 年度，因应收南京知行电动汽车有限公司款项预计无法收回，故补充分析及披露

报告期内，大额逾期应收账款产生的原因如下：

1. 报告期内，长安福特汽车有限公司动力系统分公司、长安福特汽车有限公司、哈尔滨东安汽车动力股份有限公司、重庆青山工业有限责任公司和法士特伊顿(宝鸡)轻型变速器有限责任公司逾期原因：上述客户的该部分应收账款为销售模具形成，公司在取得客户 PPAP 文件后确认模具收入、开具发票，上述客户

对模具付款内部流程审批时间较长，从而导致回款时间延长。

2. 2019 年，DAEHEUNG R & T CO Ltd 逾期原因：该客户为特斯拉一级供应商，购买公司产品后，需进一步加工组装后再销售给特斯拉，合作初期特斯拉回款后该客户再付款给公司，从而导致该客户回款时间延长。

3. 2021 年，绵阳新晨动力机械有限公司逾期原因：公司产品供应车型销售不佳，该客户的下游客户观致汽车未回款，同时受客户华晨汽车集团财务危机的一定影响，导致未支付该款项。截至 2021 年 12 月 31 日，经查询公开企业信用信息，该客户存在较多买卖合同纠纷司法案件，公司综合考虑合同履行情况、客户信用及经营状况等因素判断预计无法收回该逾期款项对该逾期款项 240.98 万元全额计提坏账准备。截至本说明出具之日，该客户逾期款项仍未回款，尽管如此，公司仍积极催收尽量挽回损失。

4. 2021 年，南京知行电动汽车有限公司逾期原因：截至 2021 年末，其产品供应车型拜腾汽车销售不佳，该客户存在较多司法案件且被列为失信被执行人，公司综合考虑合同履行情况、客户信用及经营状况等因素判断预计无法收回该逾期款项，对该逾期款项 79.04 万元全额计提坏账准备。截至本说明出具之日，该客户逾期款项仍未回款。

5. 其他客户逾期原因主要包括受新冠疫情影响物流而收货不及时、内部审批流程时间较长或未能及时完成、超过约定集中付款截止日期、节假日等。

报告期内，除绵阳新晨动力机械有限公司外，2019 年和 2020 年汽车领域逾期主要应收账款均已回款，因期后回款统计截至 2022 年 2 月 28 日，2021 年逾期主要应收账款期后回款合计 379.97 万元、回款比例为 42.54%，剔除已全额计提坏账准备的绵阳新晨动力机械有限公司和南京知行电动汽车有限公司逾期款项后的回款比例为 66.28%。上述客户除应收绵阳新晨动力机械有限公司及南京知行电动汽车有限公司逾期款项合计 320.02 万元出现明显无法收回迹象外，其他逾期主要客户信用情况良好，资金实力较好，未出现现金流紧张、债务违约等不利情况。

综上，报告期内，公司汽车领域主要客户应收账款的账龄基本在 1 年以内且集中于 3 个月以内，账龄结构稳定，不存在账龄结构恶化的情况；汽车领域主要客户为信誉度高的国内外知名企业，资金实力较强，期后回款好，不存在重大信用风险。因此，报告期内，除应收绵阳新晨动力机械有限公司及南京知行电动汽

车有限公司逾期款项 320.02 万元出现明显无法收回迹象外，公司汽车领域主要客户不存在现金流紧张、债务违约等不利变化；不存在因主要客户现金流紧张、债务违约等不利变化导致的逾期情况；公司已对应收绵阳新晨动力机械有限公司及南京知行电动汽车有限公司逾期款项 320.02 万元全额计提坏账准备，相关客户的应收账款坏账准备计提充分。

（四）结合报告期各期新产品及稳定产品的型号数量及销售金额占比，分析公司业务增长的主要来源，“小批量、不连续、不均衡”业务模式是否具有成长性、与主要客户的大规模生产模式是否匹配

1. 报告期各期新产品及稳定产品的型号数量及销售金额占比情况

报告期各期公司主营业务新产品及稳定产品的销售情况如下：

单位：个/万元

产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	型号数量	金额	型号数量	金额	型号数量	金额
稳定产品	925	162,906.81	692	122,742.10	564	86,526.08
新产品	2,456	60,180.74	1,715	56,603.32	1,652	48,376.48
合 计	3,381	223,087.55	2,407	179,345.43	2,216	134,902.56

注：新产品是指当期量产及尚未量产的产品；稳定产品是指以前年度已经实现量产的产品

由上表可知，公司主营业务收入主要来自于稳定产品，报告期内，稳定产品的销售金额分别为 86,526.08 万元、122,742.10 万元和 162,906.81 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 64.14%、68.44%和 73.02%。自 2019 年开始，稳定产品的销售占比逐年增加，主要是报告期内新开发产品的量产订单不断释放所致。

2020 年和 2021 年，公司稳定产品销售收入增长金额占比分别为 81.49%和 91.82%，保持逐年增长态势。因此，稳定产品业务收入是公司业务增长的主要来源。

2. “小批量、不连续、不均衡”业务模式是否具有成长性、与主要客户的大规模生产模式是否匹配

(1) “小批量、不连续、不均衡”业务模式与主要客户的大规模生产模式匹配

公司产品具有鲜明的定制化、多品种的特点。公司主要根据不同的产品性能、产品结构、产品规格等进行定制化生产，细分产品多达上千种，其中部分产品订单具有小批量、不连续、不均衡的特点，与主要客户的大规模生产模式不矛盾，具体如下：

1) 通信领域

公司通信领域的产品种类较多，部分产品具有小批量、不连续、不均衡的特点，主要原因系：① 通信基站的建设受移动通信行业的技术迭代、国家整体的经济发展情况、政策及运营商的资本开支等因素影响，因而不同国家的基站建设投入在同一时期内存在一定差异，同一国家在不同时期的基站建设投入也存在波动，对基站结构件的需求也存在一定波动；② 不同运营商的频谱资源不同，对通信基站的技术需求不同，故不同运营商对通信基站结构件的需求存在差异；③ 移动通信技术更新优化速度较快，基站结构件也需要相应的迭代升级；④ 不同区域(如市区、郊区、农村等)和不同应用场景(如住宅区、商场、机场等)对基站的需求及技术指标存在差异，对通信基站结构件的需求存在差异。

公司通信领域主要客户爱立信和华为作为全球领先的通信主设备商，服务范围涵盖多个国家和地区，需要满足不同国家和地区运营商个性化发展需求和技术更新迭代的需求，整体生产规模虽然很大，均涉及大量的产品品类，报告期内，公司向爱立信销售产品的物料编码数量超 3000 个，向华为销售产品的物料编码数量超 1800 个，虽然有规模化的产品，但受上述因素影响，部分产品具有小批量、不连续、不均衡的特点。故公司部分产品小批量、不连续、不均衡的特点与爱立信、华为的大规模生产模式相匹配。

2) 汽车领域

公司汽车领域销售以大批量生产的产品为主，与主要客户的大规模生产模式匹配，部分产品具有“小批量、不连续、不均衡”的特点，主要系：① 公司汽车零部件产品通常要经过客户较长时间的产品验证，客户通常在小批量采购后逐步放量采购，故部分产品在前期具有小批量的特点；② 部分产品会随着整车版

本的更新进行相应更新，导致该部分产品具有不连续的特点；③ 公司汽车领域产品销量受终端整车销售情况影响，整车销售数量存在波动导致客户对公司的结构件产品需求存在波动，故部分产品具有不均衡的特点。

小批量、不连续、不均衡的产品特点对供应商的技术实力、研发能力和生产调度安排能力均具有较高的要求。公司在多年为通信、汽车等领域客户提供产品和服务的实践中，积累了丰富的行业知识及实践案例，在理解行业相关业务、流程及趋势的基础上，结合自身的管理理念及较高的技术水平，快速响应客户需求，最终形成相关解决方案并加以实施应用。报告期内，公司多次在客户产品开发进度紧急，其他供应商无法满足客户要求的情况下，充分协调研发及生产资源，保质保量按时向客户交付产品，得到客户多次表扬，在行业内树立了良好的口碑。

(2) 公司业务具有良好的成长性

公司属于成长型企业，具备较好的成长性，具体分析如下：

1) 2016 年以来，公司收入持续增长，连续 5 年的收入持续增长证明公司业务具备较好的成长性

2016 年度-2021 年度，公司营业收入情况如下：

报告期	金额	同比增加	同比增长
2016 年度	97,234.83	-	-
2017 年度	98,908.59	1,673.75	1.72%
2018 年度	111,455.70	12,547.11	12.69%
2019 年度	137,645.59	26,189.89	23.50%
2020 年度	183,436.04	45,790.45	33.27%
2021 年度	228,105.01	44,668.97	24.35%

注：2016 年度和 2017 年度财务数据未经审计，下同

2016 年度-2021 年度，公司实现营业收入分别为 97,234.83 万元、98,908.59 万元、111,455.70 万元、137,645.59 万元和 183,436.04 万元和 228,105.01 万元，公司营业收入呈增长趋势，年复合增长率为 18.59%，连续 5 年收入持续增长证明了公司业务具备较好的成长性。

同时，公司预测 2022 年营业收入超过 28 亿元，较 2021 年增加超 5 亿元，增长超过 22%，公司业务具备良好的成长性。

2) 全球范围内 5G 通信商用化的启动及新能源汽车的迅猛发展, 为公司业务保持较高的成长性提供了广阔市场空间

2016 年度-2021 年度, 公司按产品类型划分的主营业收入情况如下:

项目	产品类型	2021 年度		2020 年度	
		金额	同比增长	金额	同比增长
通信领域	5G 基站结构件	67,565.10	3.19%	65,476.81	179.55%
	4G 基站结构件	42,717.03	7.44%	39,757.38	-10.68%
	其他	11,555.97	32.48%	8,722.89	10.03%
	通信领域小计	121,838.10	6.92%	113,957.08	50.22%
汽车领域	传统汽车零部件	62,105.01	42.14%	43,694.33	4.17%
	新能源汽车零部件	34,098.32	71.18%	19,920.11	35.54%
	汽车-模具	5,046.12	184.46%	1,773.90	-26.17%
	汽车领域小计	101,249.45	54.84%	65,388.34	10.75%
合计		223,087.55	24.39%	179,345.43	32.94%
项目	产品类型	2019 年度		2018 年度	
		金额	同比增长	金额	同比增长
通信领域	5G 基站结构件	23,421.99	452.25%	4,241.18	380.90%
	4G 基站结构件	44,509.31	-13.14%	51,244.31	19.30%
	其他	7,927.86	71.90%	4,611.91	-21.91%
	通信领域小计	75,859.16	26.23%	60,097.40	20.40%
汽车领域	传统汽车零部件	41,943.85	13.08%	37,093.32	-13.94%
	新能源汽车零部件	14,696.99	71.16%	8,586.48	681.41%
	汽车-模具	2,402.55	-9.41%	2,652.07	-11.70%
	汽车领域小计	59,043.40	22.16%	48,331.87	2.39%
合计		134,902.56	24.42%	108,429.27	11.65%
项目	产品类型	2017 年度		2016 年度	
		金额	同比增长	金额	同比增长
通信领域	5G 基站结构件	881.94	738.00%	105.24	-

	4G 基站结构件	42,952.48	-18.05%	52,412.30	-
	3G 基站结构件	172.84	-89.61%	1,662.78	-
	其他	5,905.80	16.78%	5,057.29	-
	通信领域小计	49,913.05	-15.74%	59,237.61	-
汽车领域	传统汽车零部件	43,100.74	19.81%	35,975.42	-
	新能源汽车零部件	1,098.84	123793.59%	0.89	-
	汽车-模具	3,003.65	710.50%	370.59	-
	汽车领域小计	47,203.23	29.87%	36,346.90	-
合计		97,116.28	1.60%	95,584.51	-

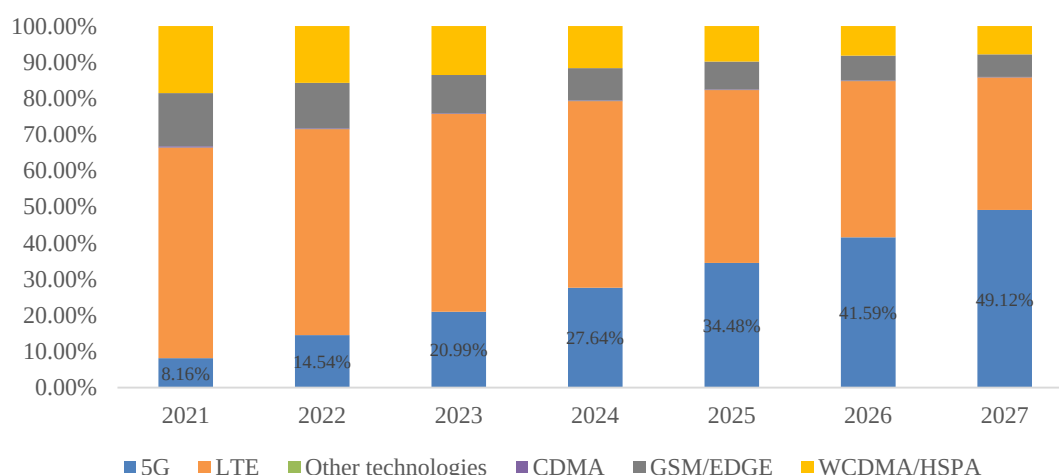
① 2016 年以来，5G 通信基站结构件业务规模快速增长，通信领域业务具有成长性

2016 年度-2021 年度，公司通信领域收入分别为 59,237.61 万元、49,913.05 万元、60,097.40 万元、75,859.16 万元、113,957.08 万元和 121,838.10 万元，年复合增长率为 15.51% 公司通信领域收入保持良好增长态势，从产品结构来看，主要是 5G 基站结构件业务规模快速增长，给公司通信领域业务带来新的收入增量。

由于 5G 的频段在 2.6GHz 以上，比 4G 的频率更高，5G 基站较 4G 基站覆盖范围更小，导致 5G 基站需求大幅增加，对基站机体和屏蔽盖等压铸件的需求也将大幅提升，同时 5G 基站功耗增加及基站结构的集成化对基站压铸件的散热性能和轻量化提出更高的要求，公司具备行业领先的高薄散热片压铸技术，先进的工艺技术为公司承接客户高难度项目提供了强劲的竞争优势。得益于 5G 通信商用化在全球范围内启动及 5G 通信基站的快速建设，公司 5G 基站结构件收入保持快速增长态势，2016 年度-2021 年度，公司 5G 基站结构件收入分别为 105.24 万元、881.94 万元、4,241.18 万元、23,421.99 万元、65,476.81 万元和 67,565.10 万元，2018 年度至 2021 年度的年复合增长率为 151.62%。

从全球范围看，当前 3G 和 4G 网络仍然是移动通信网络的主流，5G 尚未大规模普及应用。根据爱立信预测，到 2027 年底，全球 5G 用户将达到 44 亿，占所有移动用户的 49%，5G 将在 2027 年成为主要的移动接入技术。

移动网络发展预测



数据来源：Ericsson Mobility Report

随着 5G 通信技术在全球范围内的应用普及，5G 基站建设将持续推进，5G 基站相关的结构件产品具有广阔的市场空间，为公司通信领域业务的成长性提供了有力支撑。

② 2016 年以来，新能源汽车零部件业务规模快速增长，汽车领域业务具有成长性

2016 年度-2021 年度，公司汽车领域收入分别为 36,346.90 万元、47,203.23 万元、48,331.87 万元、59,043.40 万元、65,388.34 万元和 101,249.45 万元，年复合增长率为 22.74%。公司汽车领域收入保持良好增长态势，从产品结构来看，2016 年以来，公司新能源汽车零部件业务规模快速增长，为公司汽车领域业务带来新的收入增量。

当前全球新能源汽车行业总体处于成长期较早阶段，随着各国政府的大力支持与技术的日益进步，全球新能源汽车市场规模呈现迅猛发展的态势。根据 Marklines 统计数据，2011 年~2019 年，全球新能源乘用车销量年均复合增长率为 22.08%；根据中国汽车产业数据库和中国汽车工业协会的统计数据，2014 年~2020 年，我国新能源汽车销量从 7.5 万辆增加至 136.7 万辆，年均复合增长率为 62.30%。受益于新能源汽车的迅猛发展，公司新能源汽车零部件业务收入保持快速增长态势，2016 年度-2021 年度，公司新能源汽车零部件收入分别为 0.89 万元、1,098.84 万元、8,586.48 万元、14,696.99 万元和 19,920.11 万元和 34,098.32 万元，2018 年度至 2021 年度的年复合增长率为 58.36%。

全球新能源汽车行业发展潜力巨大。以我国为例，2021 年，我国新能源汽车产业快速发展，销量达 352.1 万辆，连续 7 年居世界首位，市场占有率达到 13.4%，中国汽车工业协会预测，2022 年我国新能源汽车产销量有望突破 500 万辆，提前完成 2025 年新能源汽车销量 500 万辆的目标，我国新能源汽车的快速发展将远超预期。全球汽车新能源化加速，新能源汽车零部件产品具有广阔的市场空间，为公司汽车领域业务的成长性提供了有力支撑。

3) 公司具有通信和汽车行业优质的核心客户群体，为公司保持较高成长性奠定了坚实基础

① 通信领域

公司通信领域的主要客户为爱立信和华为两大通信设备龙头厂商，通信主设备商是通信标准制定的重要参与者和引领者，在整个移动通信网络建设中类似于总承包商的角色，为运营商提供完整解决方案，处于统筹地位，通信主设备商目前已形成寡头垄断的市场格局，截至 2021 年上半年，华为的市场份额排名第一，爱立信的市场份额排名第二。

通信主设备商市场的高门槛，形成了通信行业领导企业的不可替代性，短时间都难以改变目前通信主设备商的竞争格局，华为和爱立信在 5G 技术上具有先发优势，预计未来几年内依旧占据行业的龙头地位。根据爱立信官网数据，截至 2022 年 1 月中旬，爱立信已经在全球斩获 170 个 5G 商用合同，为美洲、欧洲、中东、非洲、东北亚、东南亚和大洋洲的多个国家和地区的运营商提供 5G 部署服务；华为从 2009 年开始进行 5G 技术研究，已经累计投资 40 亿美金，向 3GPP 贡献超过 2.1 万件 5G 基本专利提案，占比超过 20%，为全球第一，2021 年 7 月，中国移动 5G 700M 无线网主设备集中采购中标候选人公示，集采规模约 48 万个，华为作为第一中标候选人，中标份额约为 60%，2021 年 8 月，中国电信和中国联通 2021 年 5G SA 建设工程无线主设备(2.1G)联合集中采购公布了中标候选人，集采规模约 24.2 万个，中标候选人综合排名从第 1 到第 4 名分别为华为、中兴通讯、大唐移动和爱立信。

公司是华为 5G 通信基站铝合金精密压铸件两大核心供应商之一，是爱立信全球通信基站铝合金精密压铸件两大核心供应商之一，且为国内第一大供应商。随着全球 5G 网络建设全面开始，依托先发优势、技术优势和规模成本优势，华为、爱立信两大龙头企业在未来全球 5G 市场有望获得更多的市场份额，公司通

信领域业务具有良好的成长性。

② 汽车领域

报告期内，公司汽车领域具体销售情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整车厂商	77,840.24	76.88%	52,659.40	80.53%	46,421.78	78.62%
汽车零部件厂商	23,409.21	23.12%	12,728.94	19.47%	12,621.61	21.38%
合 计	101,249.45	100.00%	65,388.34	100%	59,043.40	100%

从销售收入及占比来看，公司汽车领域的客户群体以整车厂商为主，整车厂商的客户主要为一汽股份和特斯拉等，其中一汽股份是我国最具实力的汽车制造公司之一，特斯拉是世界领先的新能源汽车制造商。公司是一汽红旗发动机缸体压铸件的外部独家供应商，是特斯拉铝合金压铸件的主要供应商之一，随着特斯拉和一汽股份整车销售量的不断增加，公司对其销售收入也不断增加，带动了汽车领域的业务增长，2018 年以来，公司穿透后对特斯拉和一汽股份的销售情况如下：

年 度	特斯拉		一汽股份	
	金额	同比增长	金额	同比增长
2018 年度	7,324.50		70.43	
2019 年度	13,028.93	77.88%	4,512.67	6307.19%
2020 年度	16,445.80	26.23%	17,158.33	280.23%
2021 年度	20,853.20	26.80%	20,017.13	16.66%

随着传统汽车国产替代加速推进及新能源汽车整体占有率的快速提升，作为行业内龙头企业的一汽股份和特斯拉，其整车销售数量预计将保持快速增长，为公司汽车领域业务保持较高成长性奠定了坚实基础。

4) 公司与现有客户保持稳定合作的同时积极开发新客户，为公司业务的成长性提供可靠支持

公司通信领域业务对研发能力和生产调度安排能力要求较高，受设备、生产能力、资金及研发人员数量等因素限制，目前主要服务爱立信和华为两大通信主设备商。随着募集资金投资项目“重庆美利信研发中心建设项目”、“5G 通信零

配件及模具生产线建设项目”的实施，公司的研发能力和生产能力将得到提高，公司作为通信基站铝合金精密压铸件领域最具竞争力的企业之一，5G 基站结构件相关技术和产品较早得到成功应用，并受到市场的广泛认可，在行业内已经形成了一定的品牌影响力，公司将接触并开拓其他通信主设备商客户，为公司通信领域业务挖掘新的增长点。

公司汽车领域不断开拓新客户并取得了较好的成效，如传统汽车领域公司开拓了爱信精机等新客户，其中 2021 年度对爱信精机销售收入为 2,326.58 万元，新能源汽车领域开拓了比亚迪、蔚来汽车和小鹏汽车等新客户，其中 2021 年度对比亚迪销售金额为 9,025.27 万元，根据比亚迪的产品预计需求情况，2022 年的销售收入将实现大幅增长，蔚来汽车和小鹏汽车产品将在 2023 年实现量产供货。

未来公司将在巩固现有市场及客户的基础上，加大国内外新客户开拓力度，获取更多订单份额，进一步增强公司的行业地位及盈利能力，为公司业务的成长性提供可靠支持。

5) 公司 2022 年度预计销售情况良好，较 2021 年有较大增幅

公司通信领域客户一般在每年下半年通过商务谈判、招投标的方式确定产品次年的预计总体采购份额，汽车领域客户一般通过供应链系统或邮件方式向公司发送未来 6-12 个月的产品预计需求计划，公司根据客户的预计采购份额或预计需求计划，并结合客户当前的采购情况、和客户沟通情况等进行全年收入预测，截至本说明意见出具日，公司主要的原有客户及新开拓客户 2022 年的预计销售情况如下：

项目	客户类型	客户名称	2022 年预计销售收入
通信领域	原有客户	客户 A	70,000.00
		客户 H	62,000.00
		小计	132,000.00
汽车领域	原有客户	客户 T	48,500.00
		客户 Y	20,000.00
		客户 S	13,200.00
		客户 D	5,500.00
	新增客户	客户 B	36,500.00
		客户 AX	4,500.00

项目	客户类型	客户名称	2022 年预计销售收入
		客户 LH	1,800.00
		客户 W	1 个项目已经定点, 预计 2023 年开始批量供货
		客户 X	4 个项目已经定点, 预计 2023 年开始批量供货
		小计	130,000.00
		合 计	262,000.00

注 1: 上表列示收入金额系公司根据客户的产品预计需求计划、招投标情况或者总成大纲等资料测算得出

注 2: 上表仅列示截至本说明意见出具日 2022 年预计销售收入在 5,000.00 万元以上的客户收入情况和预计收入虽然未达 5,000.00 万元, 但对公司有较大影响的新增客户的销售情况

注 3: 上表列示金额系穿透后的最终客户收入金额

注 4: 上述客户名称信息已按要求申请豁免披露

如上表, 比亚迪等新客户的部分产品开始量产供货并实现收入的快速增长, 现有客户新项目的不断拓展和新客户的持续开发保证了公司业务经营的稳定性、可持续性和成长性。

综上, 2016 年度至 2021 年度, 公司营业收入呈增长态势, 年复合增长率为 18.59%, 连续 5 年的收入持续增长证明了公司业务具备较好的成长性; 全球范围内 5G 通信商用化的启动及新能源汽车的迅猛发展, 为公司业务保持较高的成长性提供了广阔市场空间, 2018 年度至 2021 年度, 5G 基站结构件和新能源汽车零部件的年复合增长率分别为 151.62% 和 58.36%; 公司具有通信和汽车行业优质的核心客户群体, 并持续开拓新客户且已取得较好的成效; 公司 2022 年度预计销售情况良好, 较 2021 年有较大增幅。公司业务具备良好的成长性。

(五) 核查程序

1. 访谈公司主要管理人员, 了解公司报告期业绩变动情况及原因;
2. 获取公司 2021 年度未经审计利润表及 2022 年第一季度业绩预计情况, 分析公司收入及利润变动的原因;
3. 查阅 2021 年国内 5G 基站以及境外 4G 基站建设情况, 分析公司 5G 和 4G 基站结构件收入变动的合理性, 通信领域收入增长的可持续性和成长性;
4. 获取报告期各期新产品及稳定产品的销售统计表, 分析公司业务增长的

主要来源；

5. 了解公司的应收账款坏账准备政策并对公司汽车领域主要客户应收账款账龄进行检查，同时对坏账准备进行重新计算；检查报告期各期末汽车领域主要客户应收账款的逾期金额、逾期原因及期后回款情况；

6. 对主要客户进行访谈，了解其基本情况、经营状况、结算及销售情况、付款是否超过合同期限等；

7. 访谈公司主要管理人员，了解公司“小批量、不连续、不均衡”业务模式与主要客户的大规模生产模式的匹配情况，了解公司业务的成长性；

8. 获取公司 2016 年至 2021 年收入明细表，统计主要产品及经营业绩的变动情况，并分析其业务是否具有成长性；

9. 对公司的主要客户进行了访谈，了解主要客户对发行人的评价情况，客户未来与公司未来的合作计划等

(六) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司 2018-2019 年连续亏损但 2020 年大幅盈利，主要受收入规模、通信技术迭代、客户结构及产品结构变化、产能利用率、期间费用等因素影响，符合行业特征和公司经营特点；2021 年全年营业收入实现 20%以上增长，受主要原材料价格大幅上涨影响，扣非后净利润有所下降，仍保持盈利水平；2022 年第一季度预计业绩将保持稳定增长；

2. 公司 2021 年 5G 基站结构件收入的变动，主要受 5G 基站建设速度、主要客户业务发展情况影响；4G 基站结构件收入增长区域主要覆盖 4G 网络渗透率低或持续建设地区，符合行业特点，具有合理性；

3. 公司 2021 年通信领域业务收入增长变动与行业及主要客户发展情况具有高度的关联性。我国和全球 5G 基站建设仍处于初期，未来发展前景广阔，为公司业务发展提供了市场空间；公司通信领域主要客户华为、爱立信自 2020 年第三季度以来持续保持市场份额前两名，为公司持续获得业务订单提供了保障；2018 年至今，通信领域业务收入持续增长。综上，发行人通信领域收入增长具有可持续性和成长性；

4. 报告期各期末，公司汽车领域主要客户应收账款的账龄结构稳定，不存在账龄结构恶化的情况；汽车领域主要客户为信誉度高的国内外知名企业，资金

实力较强，期后回款好，不存在重大信用风险。报告期内，除应收绵阳新晨动力机械有限公司及南京知行电动汽车有限公司逾期款项 320.02 万元出现明显无法收回迹象外，公司汽车领域主要客户不存在现金流紧张、债务违约等不利变化；不存在因主要客户现金流紧张、债务违约等不利变化导致的逾期情况；公司已对应收绵阳新晨动力机械有限公司及南京知行电动汽车有限公司逾期款项 320.02 万元全额计提坏账准备，相关客户的应收账款坏账准备计提充分；

5. 2020 年和 2021 年，公司稳定产品销售收入增长金额占比分别为 81.49% 和 91.82%，保持逐年增长态势。因此，稳定产品是发行人业务增长的主要来源。部分产品“小批量、不连续、不均衡”业务模式与主要客户的大规模生产模式匹配，公司业务具有良好的成长性。

二、关于主要客户(审核问询函问题 5)

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 爱立信为公司通信领域第一大最终客户，报告期内直接和间接向爱立信销售金额分别为 58,766.68 万元、47,447.00 万元、58,970.52 万元、35,220.74 万元，变动情况与公司整体业绩变动情况不一致。其中，报告期内通过捷普向爱立信销售的金额分别为 29,880.70 万元、19,640.32 万元、27,511.97 万元、15,568.64 万元，波动幅度较大。

(2) 华为系公司通信领域第二大客户，报告期内向其销售收入分别为 1,263.34 万元、28,090.18 万元、54,785.82 万元、20,022.58 万元，占通信领域收入的比例分别为 2.10%、37.03%、48.08%、36.74%。

请公司：

(1) 说明报告期内公司收入快速增长，但对第一大客户爱立信销售收入增长缓慢的原因，通过捷普向爱立信销售金额报告期内大幅波动的原因。

(2) 结合 2021 年全年对华为和爱立信的销售情况，说明对华为的销售收入是否大幅下滑，对爱立信的销售增长是否仍较为缓慢。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 说明报告期内公司收入快速增长，但对第一大客户爱立信销售收入增长缓慢的原因，通过捷普向爱立信销售金额报告期内大幅波动的原因

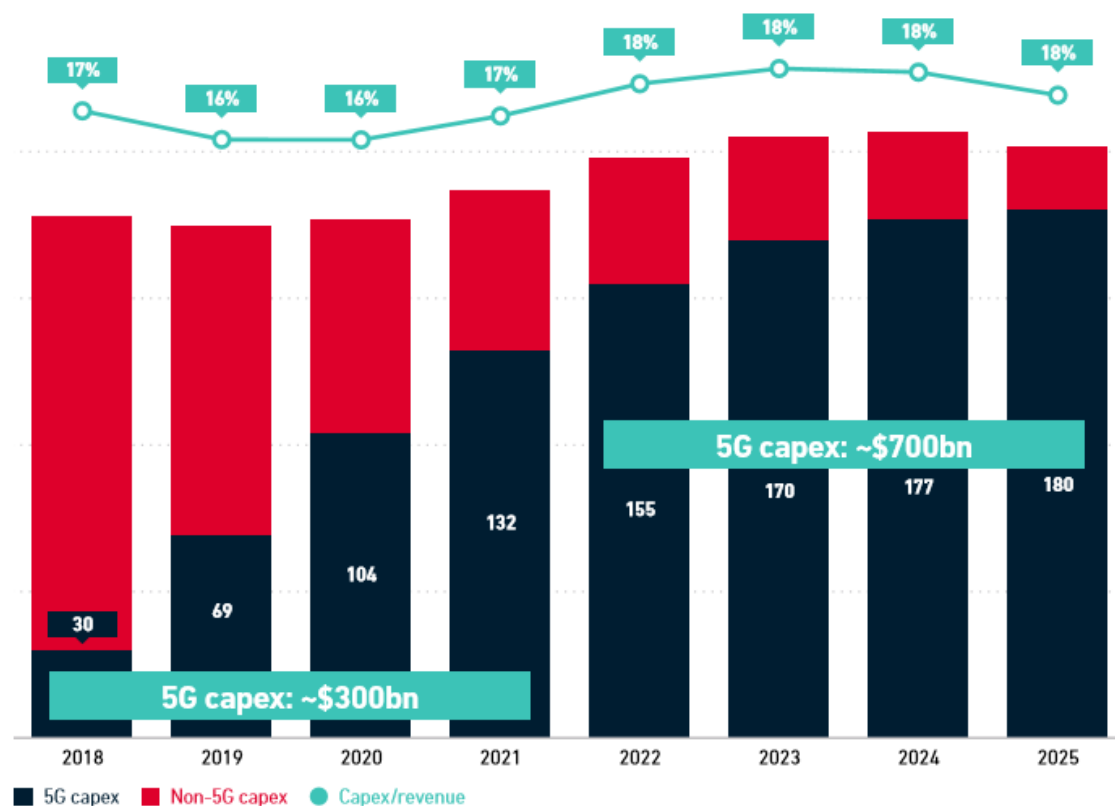
1. 报告期内公司收入快速增长，但对第一大客户爱立信销售收入增长缓慢的原因

(1) 公司与爱立信合作关系及订单份额占有率稳定，公司开发新客户华为销售收入快速增长

公司与爱立信合作超十年，合作关系及订单份额占有率相对稳定，公司对爱立信销售收入变动主要受到爱立信在全球范围内通信基站份额及建设进度的影响，2019 年公司对爱立信销售已达 47,447.00 万元；华为作为公司新开发的客户，2019 年逐步进入量产阶段，同时随着 5G 建设的不断加速及正式商用，2020 年公司对华为销售收入进一步上涨，进而导致公司 2019 年至 2020 年通信业务销售收入大幅上涨。因此，2019 年至 2020 年公司收入快速增长，但对第一大客户爱立信销售收入增长缓慢。

(2) 4G 通信基站更新建设速度有所下降，同时 2019 年新一代通信技术 5G 正式商用，5G 通信基站建设拉开帷幕并迅速发展

根据《Global Mobile Trends 2020》，2018 至 2025 年间全球电信运营商的资本支出规模和结构如下：



资料来源：GSMA, Peter Jarich 等《Global Mobile Trends 2020》，2019

如上图所示，2018 年起，受到全球通信行业技术迭代影响，全球电信运营商的 5G 资本支出逐年提升，非 5G 的资本支出呈明显的逐年下降趋势。

报告期内，公司对爱立信、华为及其他客户通信领域分产品类型的销售收入情况如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
爱立信	78,773.88	64.65	58,970.52	51.75	47,447.00	62.55
—4G 基站结构件	33,505.52	27.50	29,298.35	25.71	35,241.76	46.46
—5G 基站结构件	39,512.63	32.43	27,256.35	23.92	8,251.33	10.88
—其他	5,755.72	4.72	2,415.82	2.12	3,953.91	5.21
华为	42,517.47	34.90	54,785.82	48.08	28,090.18	37.03
—4G 基站结构件	9,209.00	7.56	10,457.13	9.18	9,243.25	12.18
—5G 基站结构件	27,830.58	22.84	38,113.53	33.45	15,038.23	19.82
—其他	5,477.89	4.50	6,215.16	5.45	3,808.70	5.02
其他	546.75	0.45	200.75	0.18	321.98	0.42
合 计	121,838.10	100.00	113,957.09	100.00	75,859.16	100.00

注：上表列示的通信领域收入全部为主营业务收入

报告期内，公司通信领域收入分别为 75,859.16 万元、113,957.09 万元和 121,838.10 万元，2020 年较 2019 年增长 38,097.93 万元，增幅 50.22%，2021 年较 2020 年增长 7,881.01 万元，增幅 6.92%，2020 年较 2019 年呈快速增长趋势；其中，对爱立信销售收入分别为 47,447.00 万元、58,970.52 万元和 78,773.88 万元，2020 年较 2019 年增长平稳，2021 年增长明显；对华为销售收入分别 28,090.18 万元、54,785.82 万元和 42,517.47 万元，2020 年较 2019 年大幅增长，2021 年略有下降。

报告期内，公司对爱立信 4G 基站结构件收入分别为 35,241.76 万元、29,298.35 万元和 33,505.52 万元，占通信领域整体收入的比例分别为 46.46%、25.71%和 27.50%，2020 年占比下降，2021 年占比略有上升，主要系公司与爱立信合作多年，对爱立信的订单份额占有率相对稳定，2019 年至 2020 年正值通信行业技术迭代，新一代通信技术 5G 正式商用，4G 通信基站更新建设有所下降；

2021 年，在中美贸易摩擦的背景下，受美国多轮制裁影响，华为海外基站项目受阻，爱立信作为华为海外项目受制裁的最大受益者，公司对其 4G 基站结构件销售收入略有增长。报告期内，公司对爱立信 5G 基站结构件收入分别为 8,251.33 万元、27,256.35 万元和 39,512.63 万元，占通信领域整体收入的比例分别为 10.88%、23.92%和 32.43%，2019 年至 2021 年占比逐年上升，主要系受到通信行业技术迭代影响，5G 通信基站建设拉开帷幕并迅速发展所致。

2019 年，公司在通信领域对华为实现销售收入 28,090.18 万元，2020 年销售收入较 2019 年增加 26,695.64 万元，增幅 95.04%，呈大幅上涨趋势，2021 年销售收入较 2020 年下降 12,268.35 万元，降幅 22.39%。报告期内，公司对华为 4G 基站结构件收入分别为 9,243.25 万元、10,457.13 万元和 9,209.00 万元，5G 结构件收入分别为 15,038.23 万元、38,113.53 万元和 27,830.58 万元；其中，2019 年至 2020 年，华为作为公司新开发客户，即使受到通信行业技术迭代的影响，公司对其 4G 基站结构件收入仍呈上升趋势，公司对其 5G 基站结构件收入受 5G 通信基站建设迅速发展影响，亦呈大幅增长趋势。截至 2021 年上半年，华为在通信设备的市场份额占比排名第一，公司对华为销售收入增速快于爱立信；2021 年，受上半年国内 5G 基站的建设放缓、中美贸易摩擦的影响，公司对华为销售收入有所下降。

综上，2019 年至 2020 年，受到通信行业技术迭代影响，全球电信运营商的 5G 资本支出逐年提升，非 5G 的资本支出呈明显的逐年下降趋势，公司对爱立信 4G 基站结构件销售收入下降，5G 基站机构件收入上涨，导致公司对爱立信销售收入增长缓慢，爱立信作为公司成熟客户，因此对爱立信的收入结构变化与通信行业因为技术迭代所带来的市场结构变化相一致；2021 年，爱立信作为华为海外项目受制裁的最大受益者，同时受到通信行业技术迭代影响，5G 通信基站建设拉开帷幕并迅速发展，公司对其销售收入增长明显。华为作为公司通信领域新开发客户，公司对其 4G 基站结构件收入实现从无到有，即使受到通信行业技术迭代的影响，仍呈上升趋势，但增速明显低于 5G 基站结构件收入；同时随着 5G 正式商用及其通信基站建设的不断加速，2020 年公司对华为通信基站结构件销售收入进一步上涨，导致公司 2020 年通信业务销售收入较 2019 年大幅上涨。截至 2021 年第上半年，华为在通信市场份额排名第一，公司对华为销售收入增速快于爱立信。因此，2019 年至 2020 年公司收入快速增长，主要来源于新增客户

华为，受通信技术迭代影响，第一大客户爱立信整体销售收入增长相对缓慢，具有合理性；2021 年，受中美贸易摩擦影响，公司对爱立信销售收入大幅上涨，对华为销售收入略有下降，具有合理性。

2. 通过捷普向爱立信销售金额报告期内大幅波动的原因

(1) 报告期内，公司对爱立信的销售收入构成情况如下：

收入构成	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
爱立信自有工厂	31,284.69	39.71	25,570.05	43.36	25,818.76	54.42
捷普	33,898.36	43.03	27,511.97	46.65	19,640.32	41.39
伟创力	13,547.06	17.20	5,835.92	9.90	1,982.16	4.18
其他代工厂商	43.78	0.06	52.58	0.09	5.77	0.01
合 计	78,773.88	100.00	58,970.52	100.00	47,447.00	100.00

报告期内，公司通过捷普向爱立信销售的金额分别为 19,640.32 万元、27,511.97 万元和 33,898.36 万元，占比分别为 41.39%、46.65%和 43.03%，占比整体较为稳定。其中：2020 年较 2019 年增长 7,871.65 万元、增幅 40.08%，2021 年较 2020 年增长 6,386.39 万元，增幅 23.21%。公司向捷普销售商品并实现销售收入，取决于爱立信对代工厂的采购安排，爱立信自有工厂主要装配新品，进行新品验证，捷普等代工厂主要是保障和扩充爱立信产能，一般按照终端市场就近原则，爱立信向代工厂分配采购计划。公司通过捷普向爱立信分区域的销售情况如下：

地 区	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美洲	11,452.11	33.78%	5,281.90	19.20%	3,375.79	17.19%
欧洲	3,148.87	9.29%	3,071.66	11.16%	2,668.99	13.59%
亚洲：	19,297.39	56.93%	18,729.34	68.08%	9,073.14	46.19%
其中：无锡捷普	11,786.78	34.77%	13,743.34	49.95%	5,670.97	28.88%
印度	7,510.60	22.16%	4,986.00	18.12%	3,402.17	17.32%
境内保税区			429.07	1.56%	4,522.40	23.03%
合 计	33,898.36	100.00%	27,511.97	100.00%	19,640.32	100.00%

注：其中 2020 年境内保税区减少主要系捷普电子（无锡）有限公司的销售收入自 2019 年 4 月起转变为以境内销售为主影响

如上表所示，2019 年至 2021 年，公司通过捷普向爱立信销售收入在各区域的变动趋势基本一致，主要系受到通信行业技术迭代影响，详见本说明二（一）1 之所述。根据爱立信 2021 年年报，爱立信在北美、欧洲和拉丁美洲的销售额不断增长，其中欧洲和拉丁美洲同比去年增长最高达 8%，北美同比去年增长 5%，亚洲同比去年降低明显，主要系爱立信在中国的销售大幅降低导致。2021 年，公司通过捷普向爱立信销售收入中亚洲区域销售收入增长主要系印度对 LTE 的持续投资建设使得其 4G 扩张明显，印度捷普作为爱立信在印度地区的主要代工厂，2021 年向公司采购 4G 基站结构件金额为 6,742.03 万元，较上年同期增长 1,892.69 万元，增长 39.03%。除此以外，公司 2021 年通过捷普向爱立信销售收入中欧洲区域销售收入 3,148.87 万元，较 2020 年亦呈增长趋势，公司 2021 年通过捷普向爱立信的分区域销售收入变动趋势与爱立信一致。同时，公司通过捷普向爱立信销售金额整体波动趋势与公司对爱立信的销售收入波动趋势一致。

（2）报告期内，公司通过捷普向爱立信销售的金额按产品类别列示如下：

产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
4G 基站结构件	19,085.78	56.30	18,189.56	66.12	19,190.15	97.71
5G 基站结构件	14,772.28	43.58	9,283.51	33.74	408.52	2.08
其他	40.29	0.12	38.89	0.14	41.64	0.21
合 计	33,898.36	100.00	27,511.97	100.00	19,640.32	100.00

报告期内，公司通过捷普向爱立信销售的 4G 基站结构件收入分别为 19,190.15 万元、18,189.56 和 19,085.78 万元，占比分别为 97.71%、66.12%和 56.30%，占比较高，是公司对捷普销售收入的主要构成；公司通过捷普向爱立信销售的 5G 基站结构件收入分别为 408.52 万元、9,283.51 万元和 14,772.28 万元，占比分别为 2.08%、33.74%和 43.58%。捷普为爱立信通信产品的代工厂，受通信行业技术迭代的影响，公司通过捷普向爱立信销售的 4G 基站结构件收入呈下降趋势，5G 基站结构件收入呈上涨趋势，整体趋势与公司对爱立信销售收入一致。

综上，报告期内，公司通过捷普向爱立信销售金额大幅波动，公司向捷普销售商品并实现销售收入，取决于爱立信对代工厂的采购安排，爱立信自有工厂主要装配新品，进行新品验证，捷普等代工厂主要是保障和扩充爱立信产能，一般按照终端市场就近原则，爱立信向代工厂分配采购计划，公司 2021 年通过捷普向爱立信的分区域销售收入变动趋势与爱立信一致；公司通过捷普向爱立信销售金额的波动亦受通信行业技术迭代，公司对爱立信销售的 4G 基站结构件收入下降，5G 基站结构件收入增长共同影响所致；公司通过捷普向爱立信销售金额整体波动趋势与公司对爱立信的销售收入波动趋势一致。

（二）结合 2021 年全年对华为和爱立信的销售情况，说明对华为的销售收入是否大幅下滑，对爱立信的销售增长是否仍较为缓慢

2021 年公司对华为和爱立信在通信领域的销售收入按产品类别列示如下：

客户名称	产品类别	通信领域收入及占比		销售收入及占比	
		收入	占比	收入	占比
华为	4G 基站结构件	9,209.00	21.66%	9,209.00	18.76%
	5G 基站结构件	27,830.58	65.46%	27,830.58	56.71%
	通信领域-模具	2,568.54	6.04%	2,568.54	5.23%
	通信领域-其他	2,909.35	6.84%	2,909.35	5.93%
	其他			6,558.85	13.36%
	合 计	42,517.47	100.00%	49,076.32	100.00%
爱立信	4G 基站结构件	33,505.53	42.54%	33,505.53	42.54%
	5G 基站结构件	39,512.63	50.16%	39,512.63	50.16%
	通信领域-模具	5,155.05	6.54%	5,155.05	6.54%
	通信领域-其他	600.67	0.76%	600.67	0.76%
	合 计	78,773.88	100.00%	78,773.88	100.00%

注：除通信领域主要产品外，公司还向华为销售汽车领域类产品，故通信领域收入与销售收入金额存在差异

2021 年，公司对华为在通信领域的销售收入为 42,517.47 万元，较 2020 年下降 12,268.35 万元，降幅 22.39%，其中 5G 基站结构件收入下降 10,282.95 万元，降幅 26.98%，是公司对华为销售收入下降的主要原因。在国内，2021 年上

半年,我国整体延缓了 5G 基站的建设速度,具体详见本说明之一(二)1(1)所述。在国外,在中美贸易摩擦的背景下,受美国多轮制裁影响,华为无法使用基于美国商业控制清单上的软件和技术生产的产品,部分海外基站项目受阻,相关海外收入下降明显。根据华为公告的 2021 年的经营状况,华为 2021 年实现销售收入 6,368 亿元人民币,与 2020 年相比下滑了 28.56%。2021 年公司对华为的销售收入波动趋势与华为整体经营状况趋势一致。

2021 年,公司对爱立信在通信领域的销售收入为 78,773.88 万元,较 2020 年增长 19,803.36 万元,增幅 33.58%,其中 5G 基站结构件收入增长 12,256.28 万元,增幅 44.97%,是公司对爱立信销售收入增长的主要来源。受中美贸易摩擦影响,华为海外基站项目受阻,爱立信成为华为海外项目受制裁的最大受益者,在全球范围内保持较高的通信设备市场份额。公司与爱立信合作超 15 年,具备良好的合作关系,爱立信采购需求增加导致公司在 2021 年对爱立信的销售收入出现较大幅度增长。

综上,受 2021 年上半年国内 5G 基站的建设放缓、中美贸易摩擦的影响,华为 2021 年销售收入下降明显,公司是华为通信基站铝合金精密压铸件的核心供应商,公司亦受到影响,2021 年对华为的销售收入下降明显;爱立信作为华为海外项目受制裁的最大受益者,在全球范围内保持较高的通信设备市场份额,公司是爱立信通信基站铝合金精密压铸件的核心供应商,2021 年对爱立信的销售收入大幅增长。

(三) 核查程序

1. 对通信领域主要客户进行访谈,了解爱立信、华为、捷普等客户与公司的合作背景、合作时间、采购情况等;执行函证程序,核实与主要客户的交易金额,根据爱立信、华为和其他通信领域客户在报告期内的销售收入计算占比情况;

2. 查阅通信行业研究报告,了解下游通信行业的行业特点、发展现状、市场主要参与企业的市场份额情况等,结合公司通信产品结构、公司的经营策略等分析爱立信收入增长缓慢的原因;

3. 访谈公司营销中心爱立信、华为、捷普等客户的业务负责人,通过查阅相关年度报告、网络检索等方式了解报告期内上述客户的经营状况,结合对相关客户的访谈情况,分析报告期内公司通过捷普向爱立信销售收入大幅波动的原因;

4. 统计公司 2021 年对华为、爱立信销售收入情况,结合对相关客户的访谈、

通过网络检索等方式了解 2021 年上述客户在国内外通信领域的经营状况，分析 2021 年对华为销售收入下降以及对爱立信销售收入增长的原因。

（四）核查意见

经核查，我们认为：

1. 2019 年至 2020 年，受到通信行业技术迭代影响，全球电信运营商的 5G 资本支出逐年提升，非 5G 的资本支出呈明显的逐年下降趋势，公司对爱立信 4G 基站结构件销售收入下降，5G 基站机构件收入上涨，导致公司对爱立信销售收入增长缓慢，爱立信作为公司成熟客户，因此对爱立信的收入结构变化与通信行业因为技术迭代所带来的市场结构变化相一致；2021 年，爱立信作为华为海外项目受制裁的最大受益者，同时受到通信行业技术迭代影响，5G 通信基站建设拉开帷幕并迅速发展，公司对其销售收入增长明显。华为作为公司通信领域新开发客户，公司对其 4G 基站结构件收入实现从无到有，即使受到通信行业技术迭代的影响，仍呈上升趋势，但增速明显低于 5G 基站结构件收入；同时随着 5G 正式商用及其通信基站建设的不断加速，2020 年公司对华为通信基站结构件销售收入进一步上涨，导致公司 2019 年至 2020 年通信业务销售收入大幅上涨。截至 2021 年上半年，华为在通信市场份额排名第一，公司对华为销售收入增速快于爱立信。因此，2019 年至 2020 年公司收入快速增长，主要来源于新增客户华为，受通信技术迭代影响，第一大客户爱立信的整体销售收入增长相对缓慢，具有合理性；2021 年，受中美贸易摩擦影响，公司对爱立信销售收入大幅上涨，对华为销售收入略有下降，具有合理性。

2. 报告期内，公司通过捷普向爱立信销售金额大幅波动，公司向捷普销售商品并实现销售收入，取决于爱立信对代工厂的采购安排，爱立信自有工厂主要装配新品，进行新品验证，捷普等代工厂主要是保障和扩充爱立信产能，一般按照终端市场就近原则，爱立信向代工厂分配采购计划，公司 2021 年通过捷普向爱立信的分区域销售收入变动趋势与爱立信一致；公司通过捷普向爱立信销售金额的波动亦受通信行业技术迭代，公司对爱立信销售的 4G 基站结构件收入下降，5G 基站结构件收入增长共同影响所致；公司通过捷普向爱立信销售金额整体波动趋势与公司对爱立信的销售收入波动趋势一致；

3. 受上半年国内 5G 基站的建设放缓、中美贸易摩擦的影响，华为 2021 年销售收入下降明显，公司是华为通信基站铝合金精密压铸件的核心供应商，亦受

到影响，2021 年对华为的销售收入下降明显；爱立信在国内份额虽受到影响，但作为华为海外项目受制裁的最大受益者，爱立信在全球范围内仍保持较高的通信设备市场份额，公司是爱立信通信基站铝合金精密压铸件的核心供应商，2021 年对爱立信的销售收入大幅增长。

三、关于原材料(审核问询函问题 6)

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 原材料价格波动对公司盈利能力影响较大。2020 年下半年以来，铝合金锭价格持续上涨，与 2020 年相比，2021 年 1-6 月公司铝合金锭采购价格上涨 17.24%，毛利率由 21.16%下降至 16.30%。公司未开展套期保值以应对原材料价格大幅波动。公开资料显示，2021 年 7 月至 2021 年 11 月，国内铝价大幅波动，2021 年 12 月至今，国内铝价再次上涨。

(2) 公司与爱立信、华为等签订的采购协议中均不包含原材料价格上涨的风险承担相关内容。2021 年与包括华为、神龙汽车、特斯拉等客户磋商提高产品销售价格或补偿铝价上涨形成的价差，截至 2021 年 11 月 30 日主要客户已调整价格的订单金额合计数占在手订单金额的比例为 50.40%。

请公司：

(1) 逐季说明 2016 年以来铝价走势对公司收入、毛利率、利润水平等的影响；2021 年下半年至今的铝价变动对公司业绩影响情况；分析伴随铝价波动，公司所处行业是否存在较强周期性，并进行针对性风险提示。

(2) 说明未使用套期保值应对铝价波动风险的原因，分析公司应对原材料价格波动的措施是否充分、有效，相关风险提示是否充分。

(3) 说明对爱立信的相关订单是否调价；结合公司与主要客户的调价机制及调价周期、销售价格提高或者价差补偿对原材料价格上涨幅度的覆盖程度等，说明公司与已经形成价格联动机制的客户对于原材料价格风险的实际承担比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

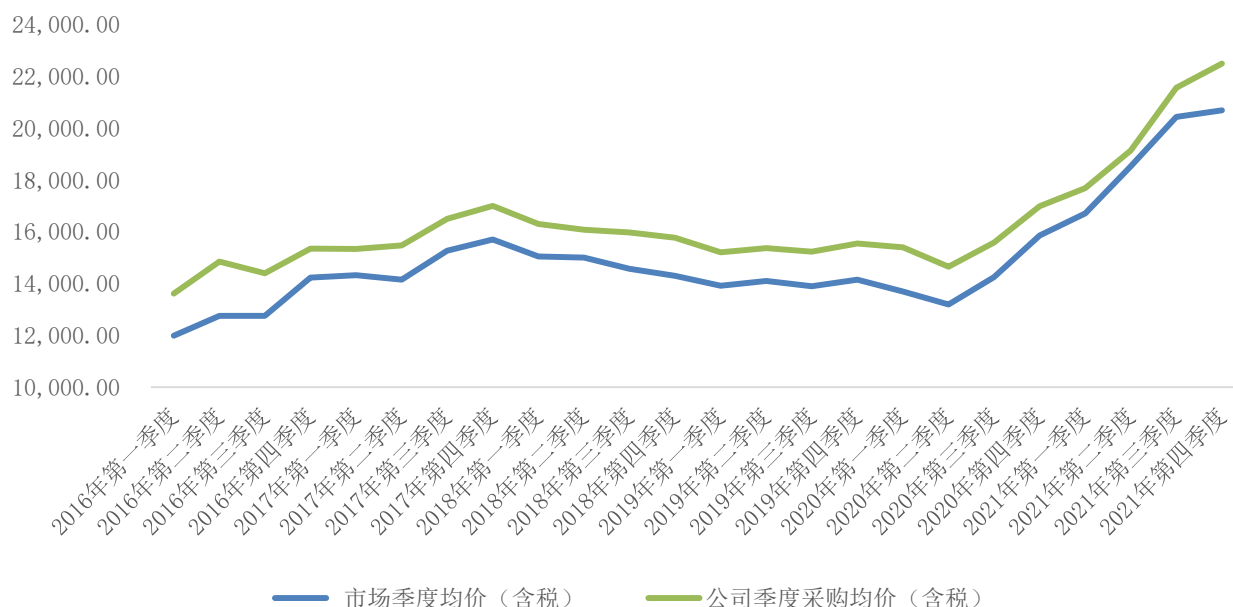
(一) 逐季说明 2016 年以来铝价走势对公司收入、毛利率、利润水平等的影响；2021 年下半年至今的铝价变动对公司业绩影响情况；分析伴随铝价波动，公司所处行业是否存在较强周期性，并进行针对性风险提示

1. 2016 年以来铝价走势对公司收入、毛利率、利润水平等的影响

(1) 2016 年以来铝价走势情况

单位：元/吨

2016年-2021年分季度铝价走势



注：市场季度均价（含税）=Σ（不同型号铝合金锭市场季度均价*不同型号铝合金锭各季度采购合同数量）/ Σ不同型号铝合金锭各季度采购合同数量；公司季度采购均价（含税）=Σ季度所有型号铝合金锭各采购合同金额/Σ季度所有型号铝合金锭各采购合同数量；2016 年、2017 年数据未经审计，下同

2016 年以来，公司铝锭采购价格走势与铝锭市场价格趋势基本一致。

(2) 2016 年以来，铝价走势对公司收入、毛利率、利润的影响

以 2016 年第一季度铝合金锭采购单价为基期，2016 年以来各季度铝价走势对公司收入、毛利率和利润的影响如下：

期 间	季度	铝锭采购均价 (元/吨)	对收入的影响 (万元)	对毛利率的 影响(%)	对利润的影 响(万元)
2021 年	第四季度	20,022.86	2,778.62	-11.80	-7,341.31
	第三季度	19,083.65	906.00	-12.32	-5,645.67
	第二季度	16,940.71	219.52	-7.96	-3,587.58
	第一季度	15,653.28	21.27	-7.56	-3,082.73
2020 年	第四季度	15,037.79	-	-5.47	-2,454.82
	第三季度	13,791.53	-	-3.06	-1,322.46
	第二季度	12,964.06	-	-2.06	-836.82
	第一季度	14,011.15	-	-4.21	-1,146.13

期 间	季度	铝锭采购均价 (元/吨)	对收入的影响 (万元)	对毛利率的 影响(%)	对利润的影 响(万元)
2019 年	第四季度	13,732.84	-	-2.91	-1,223.55
	第三季度	13,479.60	-	-3.89	-1,032.54
	第二季度	13,599.83	-	-3.17	-794.38
	第一季度	13,109.99	-	-2.38	-558.17
2018 年	第四季度	13,597.44	-	-2.80	-815.92
	第三季度	13,771.88	-	-3.19	-933.06
	第二季度	13,825.31	-	-4.11	-934.60
	第一季度	13,934.28	-	-5.53	-754.28
2017 年	第四季度	14,531.76	-	-5.30	-1,348.98
	第三季度	14,101.16	-	-4.08	-1,001.76
	第二季度	13,226.63	-	-2.62	-501.00
	第一季度	13,108.48	-	-3.35	-499.94
2016 年	第四季度	13,118.12	-	-2.74	-760.37
	第三季度	12,304.03	-	-0.88	-205.16
	第二季度	12,692.91	-	-2.38	-395.75
	第一季度	11,632.76	-	-	-

注 1：对毛利率、利润的影响数以 2016 年第一季度铝合金锭采购均价为基期进行测算，各季度铝合金锭采购均价为不含税采购均价

注 2：对收入的影响=(铝价导致的调价后单价-调价前单价)*销售数量；对毛利率的影响=(铝锭季度采购均价-基期采购均价)*季度铝锭耗用量/季度营业收入；对利润的影响=(铝锭季度采购均价-基期采购均价)*季度铝锭耗用量*(1-15%)

注 3：产品单价调整影响因素较多，本次测算未考虑铝合金锭价格上涨对收入的理论影响金额，该表 2021 年影响金额为因铝合金锭价格上涨实际收入调整金额

2016 年至 2020 年不存在由于主要原材料铝合金锭价格大幅波动导致的价格调整情况，2021 年铝合金锭价格大幅波动，为减少影响，公司与客户协商调整价格，涉及价差合计 3,925.41 万元。2016 年至 2020 年第三季度铝锭价格波动

对毛利率、利润的影响相对有限，2020 年第四季度起铝锭价格上涨对公司毛利率、利润的影响较为显著。

2. 2021 年下半年至今的铝价变动对公司业绩影响情况

2021 年下半年公司铝合金锭平均采购单价为 19,593.44 元/吨，较 2021 年上半年平均采购单价 16,349.78 元/吨上涨 19.84%。

假设 2021 年下半年铝合金锭平均价格较上半年未上涨，其他条件不变的情况下，对公司下半年经营业绩的影响如下：

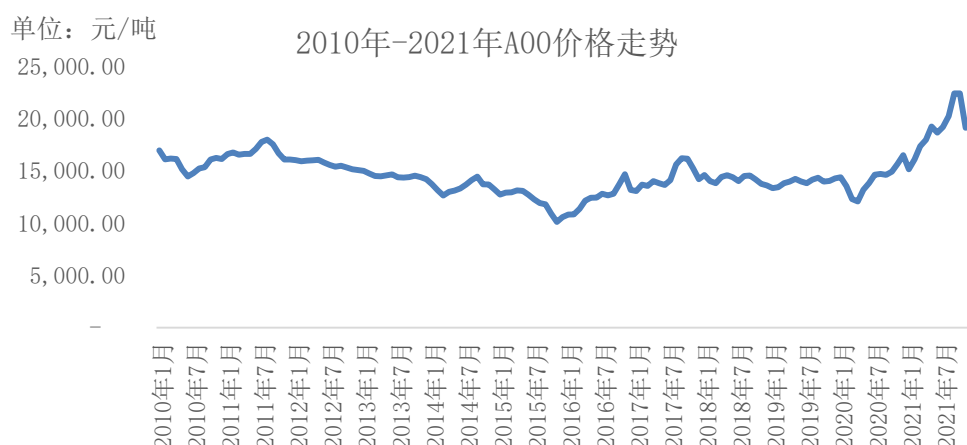
项 目	测算对扣除非经常性损益后净利润的影响额
原材料上涨导致下半年的收入增加 (A)	3,925.41
2021 年上半年铝锭均价 (元/吨) (B)	16,349.78
2021 年下半年铝锭均价 (元/吨) (C)	19,593.44
下半年铝锭耗用量 (吨) (D)	19,208.42
原材料上涨导致营业成本的增加 (E=(C-B)*D)	6,230.56
对扣除非经常性损益后净利润的影响额 (F=(A-E)*(1-税率 15%))	-1,959.38

2021 年下半年以来国内铝价大幅上涨，对公司的经营业绩影响显著。

3. 分析伴随铝价波动，公司所处行业是否存在较强周期性，并进行针对性风险提示

公司铝合金精密压铸件产品主要应用于通信领域和汽车领域。通信领域产品主要为 4G、5G 通信基站机体和屏蔽盖等结构件。通信行业周期一般为十年，主要受移动通信技术发展、更迭的影响。随着世界主要国家 5G 商用的正式启动，5G 基站将迎来大规模建设，带动基站机体和屏蔽盖等基站结构件需求的增长。公司汽车领域产品主要包括传统汽车的发动机系统、传动系统、转向系统和车身系统，以及新能源汽车的电驱动系统、车身系统和电控系统的铝合金精密压铸件，汽车行业受宏观经济、国家政策等影响较大。从全球来看，传统汽车产业进入成熟期，但新能源汽车的快速发展及汽车零部件轻量化的发展趋势推动汽车领域铝合金精密压铸件快速增长。

纵观近 10 年铝锭价格走势，铝锭价格波动不存在明显周期性。2020 年下半年以来铝价大幅波动具有一定的特殊性，主要系疫情后促进经济恢复措施持续推行、国家“碳减排”政策、全球经济恢复，国际市场需求回补性增长等因素导致铝锭和大宗商品价格暴涨。



注：数据来源于上海有色金属网

综上，公司所处行业的行业周期性主要受通信技术、宏观经济、国家政策等因素的影响，与铝价波动无直接关系。铝价波动不存在明显周期，但其波动对公司经营业绩影响较大，公司已在招股说明书中披露了相应风险。

（二）说明未使用套期保值应对铝价波动风险的原因，分析公司应对原材料价格波动的措施是否充分、有效，相关风险提示是否充分

1. 公司未使用套期保值应对铝价波动风险的原因

报告期内，公司未使用套期保值应对铝价波动的原因如下：

（1）本次铝价大涨具有一定的偶然性，历史上铝锭市场价格总体波动较小，对公司经营业绩的影响相对有限，采用套期保值的必要性不强。

2010 年至 2020 年，铝锭市场价格整体波动相对较小，铝价波动对公司经营业绩的影响相对有限，采用套期保值的必要性不强。2021 年铝锭价格持续上涨，公司与主要客户 A、H、T、Y、S 等（客户名称信息已按要求申请豁免披露，下同）等积极协商通过提高销售价格或者铝锭价差补偿等措施应对铝价波动风险。2022 年公司对主要客户 A、H、T、Y、S 等采用销售价格与原材料采购价格联动的定价方式，如果原材料价格大幅上涨，公司可依据与客户约定的价格联动机制，向客户转移主要原材料的涨价风险。

（2）套期保值业务专业性较强，同行业公司一般也未采用套期保值应对原材

料价格波动风险，公司未使用套期保值符合行业惯例

铝存在期货市场，可以使用套期保值进行风险对冲，但是套期保值业务专业性较强，需配套专业团队，产生相应运营费用，并存在一定操作风险。

经公开渠道查询，同行业可比公司中，如旭升股份、文灿股份、武汉凡谷等也未采用套期保值业务应对原材料价格波动风险，公司未使用套期保值符合行业惯例。

综上，公司综合考虑市场环境、生产经营及与主要客户商谈的价格联动机制等情况，基于谨慎原则，未使用套期保值，具有合理性，符合行业惯例。

2022 年公司与 H 客户对部分产品进行为期 12 个月的铝期权试点，以上海有色金属网的月度均价作为基准铝价每月购买 200 吨铝锭的看涨期权进行套期保值，详见本说明之三(二)2 之所述。

2. 公司应对原材料价格波动的措施是否充分、有效，相关风险提示是否充分

公司应对原材料价格波动的措施及具体情况如下：(1) 公司与 A 客户积极磋商调整产品销售价格，2021 年 7 月起对主要产品进行调价。2022 年产品价格采用销售价格与原材料采购价格季度联动的定价方式，降低原材料价格波动风险；(2) H 客户对 2021 年 4 月中旬至 2021 年 11 月月度参考铝价超过补贴基准线的价差给予价格补贴。2022 年实行原材料价格联动，并于 2021 年 12 月开始实行。同时，2022 年公司与 H 客户对部分产品进行为期 12 个月的铝期权试点，公司以上海有色金属网的月度均价作为基准铝价每月购买 200 吨铝锭的看涨期权进行套期保值，期权购买费用由 H 客户承担，最终实现公司每月对 H 客户销售产品 200 吨以内按照基准铝价进行定价结算，超过 200 吨的实行价格联动机制，看涨期权出售方承担 200 吨以内产品铝锭价格超过基准铝价的风险，H 客户承担超过 200 吨产品的铝锭价格波动风险，降低公司原材料价格波动风险；(3) 公司根据 2021 年第三季度铝锭均价调整 Y 客户第四季度的销售价格和 2022 年的销售价格；(4) 2021 年 5 月起 T 客户部分产品新订单执行调价后的销售价格，2022 年开始实行原材料价格季度联动；(5) 公司与 S 客户就缸体原材料价格联动差额补偿签订《原材料价格补偿协议》，由 S 客户承担缸体、主轴承盖产品原材料价格联动对应差额。因此，公司应对原材料价格波动的措施充分、有效。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“第三、经营风险”之“(二)

原材料价格波动风险”中就原材料价格上涨风险做了补充提示。

(三) 说明对爱立信的相关订单是否调价；结合公司与主要客户的调价机制及调价周期、销售价格提高或者价差补偿对原材料价格上涨幅度的覆盖程度等，说明公司与已经形成价格联动机制的客户对于原材料价格风险的实际承担比例

1. 爱立信的相关订单是否调价

自 2021 年 7 月起，公司对爱立信主要产品的相关订单已调价，2021 年公司对爱立信已调价订单重量合计***吨，占公司执行调价后（至年底）累计订单重量的比例为***。

2. 结合公司与主要客户的调价机制及调价周期、销售价格提高或者价差补偿对原材料价格上涨幅度的覆盖程度等，说明公司与已经形成价格联动机制的客户对于原材料价格风险的实际承担比例

2021 年，公司与主要客户的调价机制及调价周期情况如下：

客户名称	2021 年
A 客户	/
H 客户	/
Y 客户	/
T 客户	/
S 客户	/

注：客户名称信息、调价机制及调价周期情况已按要求申请豁免披露

2021 年公司主要客户销售收入（不含模具、原型样件）占全年销售收入（不含模具、原型样件）的比例为 80.29%。2021 年公司与主要客户的销售价格提高或者价差补偿对原材料价格上涨幅度的覆盖情况如下：

(1) 公司主要客户调价订单占执行调价后累计订单的占比如下：

主要客户	调价起始月份	调价订单重量 (吨)	执行调价后(至 年底)累计订单 重量(吨)	已调价订单 占比
A 客户	/	/	/	/
H 客户	/	/	/	/
Y 客户	/	/	/	/
T 客户	/	/	/	/

主要客户	调价起始月份	调价订单重量 (吨)	执行调价后(至 年底)累计订单 重量(吨)	已调价订单 占比
S 客户	/	/	/	/
合计		10,578.51	17,372.47	60.89%

注 1：调价订单重量=产品单位净重*调价订单数量；执行调价后(至年底)累计订单重量=产品单位净重*执行调价后(至年底)累计订单数量；已调价订单占比=调价订单重量/执行调价后(至年底)累计订单重量

注 2：客户名称信息及调价情况已按要求申请豁免披露

(2) 公司主要客户调价覆盖程度如下：

主要客户	调价金额 (万元)	调价订单重 量(吨)	调整单价 (元/千克)	原材料上涨 单价(元/ 千克)	覆盖程度
A 客户	/	/	/	/	/
H 客户	/	/	/	/	/
Y 客户	/	/	/	/	/
T 客户	/	/	/	/	/
S 客户	/	/	/	/	/
合计	3,357.27	10,578.51	3.17	4.10	77.35%

注 1：调整单价=调价金额*10/调价订单重量；原材料上涨单价=2021 年铝锭采购均价-2020 年铝锭采购均价；覆盖程度=调整单价/原材料上涨单价

注 2：客户名称信息及覆盖情况已按要求申请豁免披露

2022 年，公司与主要客户的调价机制及调价周期情况如下：

客户名称	2022 年
A 客户	/
H 客户	/
Y 客户	/
T 客户	/
S 客户	/

注：客户名称信息、调价机制及调价周期情况已按要求申请豁免披露

如上表，2022 年公司与主要客户 A、H、Y、T、S 均已实行原材料价格联动

机制，向客户转移原材料价格上涨的风险。

（四）核查程序

1. 获取2016年至2021年铝锭市场价格数据和公司铝锭采购数据，分析2016年铝价走势对公司收入、毛利率和利润的影响；分析2021年下半年至今的铝价变动对公司业绩的影响；分析伴随铝价波动，公司所处行业是否存在较强周期性；

2. 访谈公司管理层，了解未使用套期保值应对铝价波动风险的原因，了解公司应对原材料价格波动所采取的措施及实施效果；

3. 访谈公司销售负责人，获取公司与主要客户的销售合同等资料，了解主要客户的调价机制及调价周期等情况；获取公司对主要客户的调价数据、价差补偿数据、原材料上涨数据等，检查主要客户的销售价格提高或者价差补偿对原材料价格上涨幅度的覆盖程度。

（五）核查意见

经核查，我们认为：

1. 2016年至2020年不存在由于主要原材料铝合金锭价格大幅波动导致的价格调整情况，2021年铝合金锭价格大幅波动，为减少影响，公司与客户协商调整价格，涉及价差合计3,925.41万元。2016年至2020年第三季度铝锭价格波动对毛利率、利润的影响相对有限，2020年第四季度起铝锭价格持续上涨，对公司毛利率、利润的影响较为显著；

2. 2021年下半年以来国内铝价大幅上涨，对公司经营业绩的影响较为显著；公司所处行业的行业周期性主要受通信技术、宏观经济、国家政策等因素的影响，与铝价波动无直接关系；铝锭价格波动不存在明显周期性，本次铝价波动具有一定的特殊性，主要系疫情后促进经济恢复措施持续推行、国家“碳减排”政策、全球经济恢复，国际市场需求回补性增长等因素导致铝锭和大宗商品价格暴涨；

3. 公司综合考虑市场环境、生产经营及与主要客户商谈的价格联动机制等情况，基于谨慎原则，未使用套期保值，具有合理性；公司应对原材料价格波动的措施充分、有效；

4. 自2021年7月起，公司对爱立信主要产品的相关订单已调价，2021年公司对爱立信已调价订单重量合计***吨，占公司执行调价后（至年底）累计订单重量的比例为***；2021年公司与主要客户调价订单重量占执行调价后（至年底）累计订单重量的比例为60.89%、调整单价占原材料上涨单价的比例（即覆盖

程度)为 77.35%; 2022 年公司与主要客户 A、H、Y、T、S 均已实行原材料价格联动机制, 向客户转移原材料价格上涨的风险。

四、关于房屋与建筑物(审核问询函问题 7)

申请文件显示, 公司及下属子公司拥有的全部 7 项房屋建筑物均为抵押状态, 正在租赁租入的一项面积为 47,000 m²的房产存在的瑕疵包括“土地为划拨用地, 无房产证书, 对外出租未取得土地、房产管理部门批准”, 其余全部 6 项租入生产经营场所均存在无土地与房屋权属证明或土地出让未履行村民决策程序等瑕疵情况。

请公司:

(1) 说明租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占公司全部使用房产面积比例、具体使用用途, 是否存在因瑕疵等原因无法继续租入的风险; 分析说明租赁价格公允性。

(2) 结合自有房屋建筑物均为抵押状态、公司资产负债率高、偿债能力等, 说明是否存在自有房屋建筑因抵押等原因导致公司无法继续使用的风险。

(3) 在招股说明书中就(1)(2)相关风险进行风险提示; 测算相关搬迁的费用并说明承担方。

请保荐人、公司律师、申报会计师发表明确意见。

(一) 说明租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占公司全部使用房产面积比例、具体使用用途, 是否存在因瑕疵等原因无法继续租入的风险; 分析说明租赁价格公允性

1. 说明租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占公司全部使用房产面积比例、具体使用用途

公司租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占公司全部使用房产面积比例、具体使用用途详情如下:

序号	瑕疵租赁房屋	瑕疵面积 (m ²)	用途	占公司全部 使用房产面 积比例
1	润洲科技办公楼及厂房	47,000.00	厂房、办公	16.80%
2	东莞分公司饭堂、A 栋宿舍 20 间、 B 栋宿舍 20 间、门卫宿舍 7 间	1,098.00	食堂、宿舍	0.39%

3	东莞分公司 A6 栋厂房	1,200.00	仓库	0.43%
4	东莞分公司 A5 栋厂房	3,718.00	厂房、办公、仓库	1.32%
5	精深工业园内厂房 2、3、4	25,000.00	厂房、办公	8.93%
6	寮步镇西溪村大进路 1 号 A 栋 2 楼厂房	1,300.00	厂房	0.46%
7	寮步镇西溪村宿舍 7 间	252.00	宿舍	0.09%
合 计		79,568.00		28.43%

注：占公司全部使用房产面积比例=租入瑕疵房产面积/（租入房产面积+发行人自有物业面积）

2. 是否存在因瑕疵等原因无法继续租入的风险

公司房屋租赁中可能存在以下风险：（1）相关未履行报建手续的自建房屋因不符合《中华人民共和国城乡规划法》等相关规定而存在被责令限期拆除、没收实物的风险，从而可能致使发行人无法继续租入或正常使用该等物业；（2）相关房屋因所附着的集体建设用地流转程序存在瑕疵而可能产生土地使用争议，从而可能影响继续租入地上物业等风险。

尽管存在上述风险，公司认为该等风险较小，原因如下：

（1）经租赁房产所在地住建、规划、城管及当地政府等主管部门的确认，该等租赁房产最近五年内没有拆除、拆迁、征用等计划，同意发行人继续按现状使用该等房产，并确认不会对发行人作出处罚；

（2）截至本说明出具之日，公司及其分、子公司均未被相关方要求搬离；

（3）若未来由于政策的变化，相关租赁瑕疵房产需要进行拆除或其他原因导致公司搬迁的，由于周围可替代的租赁房产资源较为充足，公司及其分、子公司可以在较短时间内找到符合条件的替代厂房并维持正常经营，且搬迁成本较低；

（4）根据公司控股股东美利信控股及实际控制人余克飞、余亚军、刘赛春出具的承诺函，若公司因上述瑕疵情况而无法继续使用该等租赁房屋的，或将来政府主管部门要求拆除上述房产或对公司作出处罚，将无条件承担公司因此而产生的全部损失、成本及费用。

综上，公司存在因土地或房产瑕疵等原因无法继续租入相关房产的风险，但该等风险较小。

3. 分析说明租赁价格公允性

登录东莞 58 同城网站 (<https://dg.58.com/>)、东莞安居客网站 (<https://dg.anjuke.com/>)、东莞中工招商网 (<https://dg.zhaoshang800.com/>) 查询与公司租入房产相同或类似合规瑕疵状态及地段的房产之市场价格,公司租入房产的租金与相同或类似物业的租金对比情况如下:

单位: 元/m²/天

序号	公司租赁房产	地址	公司租赁房产租金	相同或类似的物业租金
1	润洲科技办公楼及厂房	寮步镇坑口管理区石大路边	0.45	58 同城: 0.43-0.77; 安居客: 0.35-0.67; 中工招商网: 0.37-0.60
2	东莞分公司饭堂、A 栋宿舍 20 间、B 栋宿舍 20 间、门卫宿舍 7 间	东莞市桥头镇山和村精深制模(东莞)有限公司的精深工业园内	饭堂: 0.50 宿舍: 0.56	58 同城: 0.40-0.67; 安居客: 0.40-0.70; 中工招商网: 0.48-0.67
3	东莞分公司 A6 栋厂房		0.57	
4	东莞分公司 A5 栋厂房		0.50	
5	精深工业园内厂房 2、3、4		0.64	
6	寮步镇西溪村大进路 1 号 A 栋 2 楼厂房	寮步镇西溪村大进路 1 号	1.83	58 同城: 0.43-0.67; 安居客: 0.40-0.63; 中工招商网: 0.43-0.67
7	寮步镇西溪村宿舍 7 间		0.56	

如上表所示,除上表第 6 项租赁房产租金高于与之相同或类似物业的租赁市场价格外,公司租赁的其他房产的价格处于与之相同或类似物业的租赁市场价格区间内,而上表第 6 项租赁房产之租金较高的原因为:该厂房处于东莞市寮步镇铭通工业园内,系公司“铭通工业园区 RM 涂层车间扩建项目”的所在地,因该项目需选择已获电镀涂层相关环保审批资质的工业园区方可实施,而该类工业园区相比普通的工业园区具备一定的稀缺性,因此,该厂房租金虽高于附近地段的物业的租赁市场价格,但具备商业合理性,且东莞分公司租赁的位于铭通工业园的厂房面积为 1,300 平方米,仅占公司全部使用房产面积的 0.46%,报告期内,每年产生的租赁费用不足 86 万元,对公司成本及利润影响不大。

综上,公司的租赁房产价格公允。

(二) 结合自有房屋建筑物均为抵押状态、公司资产负债率高、偿债能力等,说明是否存在自有房屋建筑因抵押等原因导致公司无法继续使用的风险

1. 报告期内公司资产负债率、偿债能力等各指标情况如下:

项 目	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
流动比例(倍)	0.96	0.99	0.64
速动比率(倍)	0.69	0.71	0.42
现金流动负债比率	0.20	0.15	0.15
资产负债率(合并)	60.80%	58.64%	75.29%
利息保障倍数	3.44	3.11	0.25
抵押债务[注]	34,574.00	35,378.00	29,670.00
销售商品、提供劳务收到的现金	206,300.57	172,309.22	123,717.80
经营活动现金流量净额	32,950.18	21,067.01	23,052.95

[注] 抵押债务系报告期各期末已抵押自有房屋建筑物对应借款金额

根据上表，报告期内公司流动比率分别为 0.64 倍、0.99 倍和 0.96 倍，速动比率分别为 0.42 倍、0.71 倍和 0.69 倍，现金流量负债比率分别为 0.15、0.15 和 0.20，公司流动比率和速动比率整体呈上升趋势，经营现金流量净额对债务的承担能力不断提高，短期偿债能力不断增强。报告期各期末，公司资产负债率分别为 75.29%、58.64%和 60.80%，呈下降趋势，公司长期偿债能力不断增强；利息保障倍数分别为 0.25、3.11 和 3.44，呈波动上升趋势，公司盈利水平对债务利息的承担水平不断提高。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 123,717.80 万元、172,309.22 万元和 206,300.57 万元，占营业收入的比例分别为 89.88%、93.93%和 90.44%，经营活动现金流量净额分别为 23,052.95 万元、21,067.01 万元和 32,950.18 万元，公司收益质量较高，主营业务获取现金的能力较强，销售回收现金情况较好。因此，公司短期和长期偿债能力较强，盈利能力和销售回款能力较好，足以偿还到期借款，报告期内不存在借款到期未偿还或逾期情况。

2. 报告期内已抵押自有房屋建筑物对应的借款情况如下：

期 间	贷款银行	贷款金额	约定还款日	实际还款日	抵押房屋建筑物
2021. 12. 31	中国工商银行重庆大江支行	2,000.00	2022. 7. 29		鄂 (2017) 襄 阳 市 不 动 产 权 第 0051054 号
	中国工商银行重庆大江支行	3,000.00	2022. 2. 1	2022. 2. 1	
	中国工商银行重庆大江支行	3,000.00	2022. 4. 29		
	重庆农村商业银行巴南支行	2,400.00	2022. 3. 24	2022. 3. 8	渝 (2018) 江 津

期 间	贷款银行	贷款金额	约定还款日	实际还款日	抵押房屋建筑物
	重庆农村商业银行巴南支行	1,000.00	2022.3.24	2022.3.8	区不动产权第000236139、000235956、000236489、000236316号
	重庆农村商业银行巴南支行	2,550.00	2022.3.24	2022.3.14	
	重庆农村商业银行巴南支行	190.00	2022.4.4	2022.3.24	
	重庆农村商业银行巴南支行	820.00	2022.3.24	2022.3.24	
	重庆农村商业银行巴南支行	1,000.00	2022.1.14	2022.1.14	
	重庆农村商业银行巴南支行	130.00	2022.1.14	2022.1.14	
	重庆农村商业银行巴南支行	670.00	2022.1.14	2022.1.14	
	重庆农村商业银行巴南支行	1,566.00	2022.2.21	2022.2.21	
	重庆农村商业银行巴南支行	670.00	2022.2.21	2022.2.21	
	重庆农村商业银行巴南支行	1,100.00	2022.2.28	2022.2.28	
	中国建设银行重庆巴南支行	50.00	2022.5.21		渝(2018)江津区不动产权第000236139、000235956、000236489、000236316号、渝(2017)江津区不动产权第000593158号
	中国建设银行重庆巴南支行	50.00	2022.11.21		
	中国建设银行重庆巴南支行	50.00	2023.5.21		
	中国建设银行重庆巴南支行	1,850.00	2023.12.5		
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2022.3.20	2022.3.20	渝(2019)巴南区不动产权第000892749、000892832号
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2022.6.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.9.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.12.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.3.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.6.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.9.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.12.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2024.3.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2024.6.10		
	小 计	34,574.00			
2020.12.31	中国工商银行重庆大江支行	3,000.00	2021.6.15	2021.4.2	鄂(2017)襄阳市不动产权第0051054号
	中国工商银行重庆大江支行	2,000.00	2021.9.22	2021.7.29	

期 间	贷款银行	贷款金额	约定还款日	实际还款日	抵押房屋建筑物
	重庆农村商业银行巴南支行	3,000.00	2021.4.22	2021.4.21	渝(2018)江津区不动产权第000236139、000235956、000236489、000236316号
	重庆农村商业银行巴南支行	2,500.00	2021.5.12	2021.5.11	
	重庆农村商业银行巴南支行	2,000.00	2021.5.17	2021.5.17	
	重庆农村商业银行巴南支行	3,900.00	2021.5.31	2021.5.31	
	重庆农村商业银行巴南支行	1,600.00	2021.7.8	2021.7.8	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2021.3.20	2021.3.20	渝(2019)巴南区不动产权第000892749、000892832号
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2021.6.20	2021.6.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2021.9.20	2021.9.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2021.12.20	2021.12.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2022.3.20	2022.3.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2022.6.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.9.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.12.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.3.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.6.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.9.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2023.12.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2024.3.20		
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2024.6.10		
	小 计	35,378.00			
2019.12.31	中国工商银行重庆大江支行	3,000.00	2020.6.19	2020.6.15	鄂(2017)襄阳市不动产权第0051054号
	中国工商银行重庆大江支行	2,000.00	2020.9.25	2020.9.25	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2020.3.20	2020.3.20	渝(2019)巴南区不动产权第000892749、000892832号
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2020.6.20	2020.6.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2020.9.20	2020.9.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2020.12.20	2020.12.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2021.3.20	2021.3.20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,225.00	2021.6.20	2021.6.20	

期 间	贷款银行	贷款金额	约定还款日	实际还款日	抵押房屋建筑物
	中国工商银行重庆大江支行	1, 225. 00	2021. 9. 20	2021. 9. 20	
	中国工商银行重庆大江支行	1, 225. 00	2021. 12. 20	2021. 12. 20	
	中国工商银行重庆大江支行	1, 225. 00	2022. 3. 20	2022. 3. 20	
	中国工商银行重庆大江支行	1, 225. 00	2022. 6. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2022. 9. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2022. 12. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2023. 3. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2023. 6. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2023. 9. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2023. 12. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2024. 3. 20		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2024. 6. 10		
	重庆农村商业银行巴南支行	632. 00	2022. 12. 10	2020. 4. 15	
	重庆农村商业银行巴南支行	1, 760. 00	2022. 12. 10	2020. 4. 15	
	小 计	29, 670. 00			

渝 (2018) 江 津 区 不 动 产 权 第 000236139 、 000235956 、 000236489 、 000236316 号

如上表所示，报告期各期末，已抵押自有房屋建筑物对应的借款金额分别为 29,670.00 万元、35,378.00 万元和 34,574.00 万元，各期已到期借款均按时归还，且存在提前还款的情况。报告期内，公司不存在自有房屋建筑因抵押导致公司无法继续使用的情況。

3. 截至 2021 年 12 月 31 日，公司及下属子公司拥有的已抵押房屋建筑物具体情况如下：

序号	证书编号	坐落位置	土地面积 (m ²)	权利 性质	用途	抵押到期日	他项 权利	使用 情况
1	渝(2019)巴南区 不动产权第 000892749 号	巴南区天安 路 1 号附 1 号	119, 291. 00	出让	工业 用地	2024. 12. 31	抵押	正常
2	渝(2019)巴南区 不动产权第 000892832 号	巴南区天安 路 1 号附 2 号		出让	工业 用地	2024. 12. 31	抵押	正常
3	鄂(2017)襄阳市	襄阳市高新	136, 225. 78	出让	工业	2024. 7. 10	抵押	正常

	不动产权第0051054号	区深圳工业园襄阳大道4号5幢等9户			用地			
4	渝(2018)江津区不动产权第000236139号	重庆市江津区珞璜镇兴园路2号附3号(鼎喜实业联合厂房幢)	36,026.30	出让	工业用地	2026.5.19	抵押	正常
5	渝(2018)江津区不动产权第000235956号	重庆市江津区珞璜镇兴园路2号附4号(鼎喜实业宿舍楼幢)		出让	工业用地	2026.5.19	抵押	正常
6	渝(2018)江津区不动产权第000236489号	重庆市江津区珞璜镇兴园路2号附2号(鼎喜实业次门卫幢)		出让	工业用地	2026.5.19	抵押	正常
7	渝(2018)江津区不动产权第000236316号	重庆市江津区珞璜镇兴园路2号附1号(鼎喜实业主门卫幢)		出让	工业用地	2026.5.19	抵押	正常

如上表所示，上述抵押房屋建筑物均正常使用，抵押到期日由近到远分别为2024年7月10日、2024年12月31日和2026年5月19日。2021年度公司营业收入为228,105.01万元，较上年增加44,668.97万元，增长24.35%，增长态势良好。公司预计2022年第一季度销售收入超6.2亿元，业绩增长具有可持续性。因此，公司合理预计可以偿还相关债务，不存在自有房屋建筑物因抵押等原因导致无法继续使用的风险。

综上，公司抵押债务为银行借款，借款规模整体较为稳定。报告期内公司货币资金余额处于较高水平，短期和长期偿债能力不断增强，公司具备偿还相关抵押债务的能力，相关债务不会对公司生产经营产生重大不利影响。不动产抵押担保为银行普遍采取的风险控制措施，符合商业惯例，具有合理性。根据公司与相关银行签订的抵押合同，债权人行使抵押权的前提为公司未能在约定期限内偿还债务，报告期内，公司未发生过逾期或拒绝偿还债务的情形，不存在债权人要求行使抵押权的情形，即不存在自有房屋建筑因抵押等原因导致公司无法继续使用

的风险。

(三) 在招股说明书中就(1)(2)相关风险进行风险提示；测算相关搬迁的费用并说明承担方

1. 经营场所房屋租赁风险

截至本说明出具之日，公司子公司润洲科技、美利信东莞分公司存在租赁房产用于生产经营的情况。公司子公司润洲科技自东莞市寮步对外经济发展总公司租赁位于广东省东莞市石大路寮步段 357 号厂房及办公楼所在土地为划拨用地，美利信东莞分公司自戴祯祥租赁位于广东省东莞市桥头镇桥头桥东路88 号精深工业园厂房、仓库等所在土地为集体建设用地，美利信东莞分公司自东莞市铭通金属科技有限公司租赁位于东莞市寮步镇西溪村大进一路 1 号厂房及宿舍所在土地为集体建设用地，该等租赁房屋至今尚未取得房产证。

若公司因租赁房屋产权手续不完善或因到期不能续租，将导致经营场所搬迁，进而影响公司在上述生产场所上开展生产经营活动。

2. 资产抵押的风险

报告期内，公司采取以自有房屋建筑物、土地使用权提供担保的方式获得银行借款；报告期各期末，公司资产负债率分别为 75.29%、58.64%和 60.80%，资产负债率一直处于较高水平。若公司不能及时清偿到期债务，存在银行变卖抵押资产的可能，公司无法继续使用自有房屋建筑，从而导致发行人无法正常开展生产经营活动。

3. 测算相关搬迁的费用并说明承担方

润洲科技和东莞分公司所从事的主要是基站结构件的后处理，工艺比较简单，不需要对生产场地进行复杂且长期的特殊化改建，对生产经营场所依赖性较低，搬迁难度较小。根据测算，如发生搬迁情形，预计搬迁周期为 15-30 天。如发生搬迁风险，对公司造成的经济损失主要包括设备拆卸、安装、吊装及运输费用，存货搬迁费用，计入长期待摊费用中的装修费损失及搬迁期间工人误工费等，具体如下：

(1) 桥头厂区搬迁费用测算

费用类型	金额
计入长期待摊费用中的装修费、绿化费等	251.81

设备搬迁的拆卸、安装费用	105.40
设备搬迁的吊装、运输费用	20.00
存货搬迁的费用	12.00
搬迁期间工人误工	120.50
其他杂费	30.00
合 计	539.71

(2) 寮步厂区搬迁费用测算

费用类型	金额
计入长期待摊费用中的装修费、绿化费等	68.75
设备搬迁的拆卸、安装费用	9.90
设备搬迁的吊装、运输费用	10.00
存货搬迁的费用	17.00
搬迁期间工人误工	34.10
其他杂费	15.00
无法搬迁的产线设备损失	300.38
合 计	455.13

根据公司控股股东美利信控股及实际控制人余克飞、刘赛春、余亚军出具的《承诺函》，若公司因上述瑕疵情况而无法继续使用该等租赁房屋的，或将来有关政府主管部门要求拆除上述房产或对公司作出处罚，其将无条件承担公司因此而产生的全部损失、成本及费用。因此，如公司因租赁房屋产权手续不完善或因到期不能续租而导致经营场所搬迁，因此而产生的全部损失、成本及费用将由公司控股股东美利信控股及实际控制人余克飞、刘赛春、余亚军承担。

(四) 核查程序

1. 查阅公司的不动产权证书、不动产权登记信息查询证明和公司就其不动产权情况出具的说明，了解其自有房屋建筑物的情况；

2. 查阅公司租赁相关房产的房屋租赁合同，并对公司租赁房产的出租方进行了访谈，了解相关租赁房产的租赁价格、面积以及瑕疵情况；

3. 查阅《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国城市房地产管理法》等法律法规，了解相关瑕疵是否对公司生产经

营活动产生实质性影响；

4. 获取公司对租赁房产使用情况的说明，了解该等租赁房产的面积、具体使用用途；

5. 查阅公司及其子公司的银行流水，了解租金支付情况；

6. 查阅公司租赁房产所在地区住建、规划、城管、当地镇政府等主管部门就公司使用该等租赁房产出具的确认函，了解其租赁房产在未来一定期限内是否存在拆除、拆迁、征用等计划；

7. 查阅公司控股股东、实际控制人就关于无条件承担公司因租赁房屋存在瑕疵而产生的全部损失、成本及费用出具的承诺函；

8. 登录东莞 58 同城网站 (<https://dg.58.com/>)、东莞安居客网站 (<https://dg.anjuke.com/>)、东莞中工招商网 (<https://dg.zhaoshang800.com/>) 查询与公司租入房产相同或类似瑕疵状态及地段的房产之市场价格；

9. 查阅借款合同及抵押合同并实地查看公司厂区，了解被抵押房产是否在正常使用；

10. 检索国家企业信用信息公示系统，获取企业信用报告，核查公司是否存在与土地使用权及房屋所有权抵押合同相关的失信被执行记录；向银行函证相关抵押情况，核实其抵押房产信息是否完整正确；

11. 访谈公司分管东莞分公司的副总经理，了解公司租赁“寮步镇西溪村大进路 1 号 A 栋 2 楼厂房”的背景、原因及相关租金的确定过程。

12. 查阅了美利信东莞分公司、润洲科技厂房搬迁费用测算明细表。

(五) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司存在因土地或房产瑕疵等原因无法继续租入相关房产的风险，但该等风险较小；

2. 公司的租赁房产价格公允；

3. 公司抵押债务为银行借款，借款规模整体较为稳定。报告期内，公司资产负债率呈下降趋势，偿债能力逐渐增强，未发生过逾期或拒绝偿还债务的情形，不存在债权人要求行使抵押权的情形，公司未来可以偿还相关抵押债务，不存在自有房屋建筑因抵押等原因导致公司无法继续使用的重大风险；

五、关于其他信息与数据(审核问询函问题 8)

申请文件及首轮问询回复显示:

- (1) 公司未按合并口径披露前五大客户及供应商情况。
- (2) 公司通信领域及汽车领域存在不同的可比公司, 但公司未披露可比公司可比业务的规模。
- (3) 公司解释通信类产品与大富科技毛利率变动趋势不一致的原因之一为二者客户结构不同, 但大富科技主要客户包括华为、爱立信、诺基亚等, 未与公司客户结构体现明显差异。
- (4) 瑞通精工 2018-2020 年均为公司第一大外协供应商, 2021 年 1-6 月公司向瑞通精工采购金额大幅减少至 0.16 万元。
- (5) 公司及子公司的专利权中, “喷涂遮盖工装” “一种通气式钢珠定位销” 等多项发明专利及实用新型专利均为继受取得, 其中发明专利“喷涂遮盖工装”申请日为报告期内。
- (6) 报告期内公司存在部分员工未缴纳社保公积金的情形。
- (7) 报告期内公司存在劳务派遣用工人数占其用工总量的比例超过 10% 的情况。
- (8) 襄阳美利信 2018 年曾收到襄阳市生态环境局处罚, 美利信东莞分公司 2019 年受到东莞市税务局处罚。

请公司:

- (1) 按合并口径披露前五大客户及供应商情况。
- (2) 披露可比公司可比业务规模。
- (3) 重新梳理并说明报告期内与大富科技毛利率变动趋势不一致的原因。
- (4) 说明公司在 2018-2019 年产能利用率较低情况下向瑞通精工大额外协采购, 2021 年上半年在产能利用率提高较多的情况下停止向瑞通精工外协采购的原因, 相关外协加工工序的供应商情况。
- (5) 说明继受相关专利权的具体情况, 是否存在纠纷。
- (6) 披露报告期各期公司员工未缴纳社保公积金的具体人数及占比、原因、金额占比。
- (7) 披露公司报告期内劳务派遣用工人数占比超过 10% 的事项是否存在被行政处罚的风险。

(8) 披露中介机构就报告期内公司及其子公司受到相关处罚是否构成重大违法违规行为的核查意见，公司及其子公司除前述事项外是否存在其他违法违规行为。

请保荐人、申报会计师、公司律师发表明确意见。

(一) 按合并口径披露前五大客户及供应商情况

1. 报告期内主要客户

(1) 前五大客户总体情况

报告期内，公司前五大客户的名称、销售金额及占比情况如下：

报告期	序号	客户名称	金额	占比
2021 年	1	华为	48,364.10	21.20%
	2	捷普 (Jabil)	33,898.36	14.86%
	3	爱立信 (Ericsson)	31,855.36	13.97%
	4	秦安股份	18,790.53	8.24%
	5	伟创力 (Flextronics)	13,547.12	5.94%
		合 计	146,455.47	64.21%
2020 年	1	华为	46,749.99	25.49%
	2	捷普 (Jabil)	27,511.98	15.00%
	3	爱立信 (Ericsson)	26,190.04	14.28%
	4	秦安股份	9,224.31	5.03%
	5	一汽股份	7,934.02	4.33%
		合 计	117,610.34	64.12%
2019 年	1	爱立信 (Ericsson)	26,125.39	18.98%
	2	华为	20,909.76	15.19%
	3	捷普 (Jabil)	19,634.60	14.26%
	4	神龙汽车有限公司	9,259.02	6.73%
	5	蒂森克虏伯 (Thyssenkrupp)	5,835.36	4.24%
		合 计	81,764.13	59.40%

注 1：华为包括华为技术有限公司、Huawei Technologies Sweden AB 和華為终端有限公司

注 2: 捷普(Jabil)包括 Jabil Circuit (Wuxi)Co.,Ltd、捷普电子(无锡)有限公司、Jabil Circuit de Mexico, S.de R.L. de C.、Jabil Circuit India Pvt Ltd (EOU Unit)、Jabil Circuit Hungary Ltd.和 Jabil Circuit, Inc 等

注 3: 爱立信(Ericsson)包括南京爱立信熊猫通信有限公司、Ericsson Eesti AS、ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES S.A.、爱立信(中国)通信有限公司、Ericsson AB、ERICSSON SMART FACTORY INC、ERICSSON TELECOMUNICAZIONI SPA、Ericsson Resource and Competence Center Sdn. Bhd.、ERICSSON CANADA INC.、ERICSSON SERVICES GMBH (EMG)和爱立信(中国)通信有限公司成都研发中心等

注 4: 伟创力(Flextronics)包括 FLEXTRONICS INT POLAND Sp z o o、伟创力电子技术(苏州)有限公司和 FLEXTRONICS INTERNATIONAL KFT.

注 5: 神龙汽车有限公司包括神龙汽车有限公司和神龙汽车有限公司成都分公司

注 6: 蒂森克虏伯(Thyssenkrupp)包括 Thyssenkrupp Presta Mülheim GmbH、ThyssenKrupp Presta N.A.,LLC.、蒂森克虏伯转向系统(常州)有限公司、上海蒂森克虏伯汇众汽车零部件有限公司、Thyssenkrupp Presta AG、蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件(上海)有限公司和 Thyssenkrupp Presta Steering

2. 报告期内主要供应商及其变动情况

(1) 报告期前五大供应商情况

报告期内，公司向前五大供应商的采购金额及占采购总额的比例如下：

报告期	序号	供应商	金额	占比	主要采购内容
2021 年	1	重庆赛能铝合金有限公司	23,688.85	14.06%	铝合金锭
	2	重庆剑涛铝业有限公司	14,637.50	8.69%	铝合金锭
	3	重庆汇仁有色金属有限责任公司	14,116.64	8.38%	铝合金锭、外协加工
	4	顺博合金	12,520.73	7.43%	铝合金锭
	5	东莞市美利勤精密金属有限公司	1,903.30	1.13%	外协加工
		东莞市常勤精密五金科技有限公司	1,336.86	0.79%	外协加工、原型样件
		东莞市越美金属科技有限公司	119.82	0.07%	外协加工
		小 计	3,359.98	1.99%	
		合 计	68,323.70	40.55%	

报告期	序号	供应商	金额	占比	主要采购内容
2020 年	1	重庆剑涛铝业有限公司	12,130.71	9.87%	铝合金锭
	2	重庆赛能铝合金有限公司	10,640.78	8.66%	铝合金锭
	3	重庆汇仁有色金属有限责任公司	10,267.49	8.35%	铝合金锭、外协加工
	4	顺博合金	7,059.46	5.74%	铝合金锭
	5	宁波海天精工股份有限公司	3,809.27	3.10%	机器设备
		宁波海天金属成型设备有限公司	1,128.37	0.92%	机器设备
		小 计	4,937.65	4.02%	
		合 计	45,036.09	36.64%	
2019 年	1	重庆汇仁有色金属有限责任公司	9,808.82	9.52%	铝合金锭、外协加工
	2	顺博合金	9,304.45	9.03%	铝合金锭
	3	重庆剑涛铝业有限公司	6,361.47	6.17%	铝合金锭
	4	瑞通精工	4,439.99	4.31%	外协加工
	5	重庆赛能铝合金有限公司	3,754.36	3.64%	铝合金锭
		合 计	33,669.09	32.66%	

注：东莞市美利勤精密金属有限公司、东莞市常勤精密五金科技有限公司和东莞市越美金属科技有限公司为自然人陆谨控制或具有重大影响的企业，采购金额合并计算

报告期内，公司不存在向单一供应商或受同一实际控制人控制的供应商采购比例超过 50%的情形。

公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与报告期内公司的前五大供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（二）披露可比公司可比业务规模

公司通信领域的产品主要为通信基站机体和屏蔽盖，通过对比主要产品类型、主要产品功能和具体应用等方面，境内上市公司不存在主营业务与产品与公司完全可比的公司，从主要产品的应用领域及客户群体两个角度选取可比公司，境内上市公司中大富科技、东山精密和武汉凡谷及 IPO 申报企业国人科技与公司具有

一定可比性。公司与同行业公司可比业务对比情况及差异分析如下：

公司名称	业务结构	可比业务	可比业务规模	可比业务对比情况
大富科技	大富科技业务板块包括通讯设备制造业、精密电子制造业和汽车行业	通讯设备制造业：主要为移动通信基站射频产品，包括射频器件、射频结构件等移动通信系统的核心部件，产品主要应用于2G-5G全系列移动通信系统。	2020年通讯设备制造业营业收入15.54亿元	产品功能存在差异：移动通信基站射频器件主要包括滤波器、双工器、合路器等；移动通信基站射频结构件主要为射频器件的腔体、盖板、外壳等。大富科技同时也是公司的竞争对手，移动通信基站射频结构件中包含通信基站机体等产品； 产品应用领域相同：大富科技通讯设备制造业产品的应用领域为通信基站； 客户群体相似：大富科技通讯设备制造业客户主要为爱立信、华为等通信主设备商。
东山精密	东山精密业务板块包括电子电路产品、触控面板及液晶显示模组和精密组件产品	精密组件产品：在精密制造领域，东山精密主要为通信、消费电子和新能源汽车等客户提供金属结构件及组件业务，主要产品包括移动通信基站天线、滤波器等结构件及组件，新能源汽车散热件及精密结构件，消费电子金属结构件和外观件等产品。	2020年精密组件产品营业收入29.94亿元	产品功能存在差异：东山精密精密组件产品主要包括移动通信基站天线、滤波器等结构件及组件。东山精密同时也是公司的竞争对手，也从事通信基站机体等的生产业务； 产品应用领域相似：移动通信基站天线、滤波器等结构件的应用领域为通信基站； 客户群体相似：东山精密通信领域的主要客户包括华为、爱立信等通信主设备商。
武汉凡谷	武汉凡谷主要业务是从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频等子系统，应用于2G、3G、4G、5G等通信网络。	射频器件和射频子系统研发、生产和销售	2020年移动通信设备制造业营业收入14.56亿元	产品功能存在差异：武汉凡谷主要为滤波器、双工器和射频子系统等； 产品应用领域相同：武汉凡谷射频器件和射频子系统产品的应用领域为通信基站； 客户群体相似：武汉凡谷客户主要为爱立信、华为等通信主设备商。
国人科技	国人科技形成了完善的基站射频系统研发、设计和产品体系，拥有射频拉远单元(RRU)、金属腔体滤波器和双工器、小型化金属滤波器、陶瓷介	基站射频系统产品：包括滤波器模块、RRU及其系统解决方案、5G大规模天线阵列和天线滤波器一体化单元(AFU)等	2019年营业收入14.54亿元； 2020年1-9月营业收入11.40亿元	产品功能存在差异：国人科技的滤波器模块是选择电磁波频段的射频器件；RRU系统解决方案则是以RRU为中心进行系统设计，配套光模块、电源模块等产品； 产品应用领域相同：国人科技基站射频系统产品的应用领域为通信基站； 客户群体相似：国人科技客户主

公司名称	业务结构	可比业务	可比业务规模	可比业务对比情况
	质滤波器、5G 大规模天线阵列和天线滤波器一体化单元 (AFU) 等产品系列。			要为爱立信、中兴通讯等通信主设备商。

公司与文灿股份、旭升股份和瑞通精工的市场地位和技术实力的对比情况如下：

可比公司	可比业务规模	市场地位	技术实力
文灿股份	2020 年汽车类铝合金压铸件营业收入 24.17 亿元	文灿股份拥有先进的设备、技术和配套设施，整体水平处于中国压铸行业前列；文灿股份子公司法国百炼集团有着近 60 年的发展历程，在铝制刹车零部件领域积累了丰富的信誉并形成了独有的品牌优势，在铝合金刹车铸件（刹车主缸和卡钳）领域处于全球领导地位。	2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-9 月，文灿股份研发费用分别为 6,247.01 万元、8,348.61 万元和 8,941.43 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.06%、3.21% 和 3.02%；截至 2019 年 6 月，文灿股份共拥有 90 项专利。
旭升股份	2021 年汽车类铝合金压铸件营业收入 26.94 亿元	旭升股份在新能源汽车轻量化领域具有明显的竞争优势。	2019 年度、2020 年度和 2021 年度，旭升股份研发费用分别为 4,716.08 万元、5,758.98 万元和 12,927.36 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.30%、3.54% 和 4.28%；截至 2021 年末，旭升股份拥有 11 项发明专利和 151 项实用新型专利。
瑞通精工	2020 年汽车铝合金压铸件营业收入 3.11 亿元	瑞通精工是一家主要专注于汽车零部件铝合金精密铸件生产与销售的企业，是一家以科技为本、研发及生产并重的高新技术企业。	2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，瑞通精工研发费用分别为 967.33 万元、1,337.00 万元和 814.37 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.16%、3.72% 和 3.41%；
公司	——	公司在铝合金精密压铸领域具有较强的竞争力，业务规模位于行业前列，是我国压铸行业的排头兵企业；公司在汽车铝合金精密铸件领域具备较强的竞争力。	报告期内，公司研发费用分别为 7,450.63 万元、8,503.88 万元和 9,371.50 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.41%、4.64% 和 4.11%；截至 2021 年 12 月 31 日，公司及子公司已获授权专利 174 项，其中发明专利 13 项，实用新型专利 161 项。

（三）重新梳理并说明报告期内与大富科技毛利率变动趋势不一致的原因

1. 公司通信类产品毛利率与大富科技比较情况

报告期内，公司通信类结构件毛利率与大富科技比较情况如下表所示：

可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
大富科技	-	-	13.19%	-6.88%	20.07%
公司	15.01%	-8.29%	23.30%	5.37%	17.93%

注 1：大富科技毛利率为年度报告中通讯设备制造业毛利率

注 2：大富科技 2021 年度报告尚未披露

2. 大富科技毛利率变动的原因分析

2019 年和 2020 年，大富科技通信类产品毛利率分别为 20.07%和 13.19%。

2020 年大富科技通信类产品毛利率较 2019 年下降 6.88%，一方面是 2020 年执行新收入准则，运输费用调整至营业成本所致；另一方面，根据大富科技 2020 年年度报告及年报问询函的说明公告显示，5G 基站滤波器产品较 4G 之前的产品，具有体积小、重量小、单价较低，但每个基站所需滤波器数量明显提升的特点。2020 年通讯设备制造业产品销量同比上升 57.86%，而营业收入、营业成本同比分别下降 17.22%、10.09%。据此分析大富科技 2020 年毛利率下降主要系 2020 年销售产品结构发生变化，销售均价同比下降 47.56%，低毛利产品收入占比提升所致。

3. 公司与大富科技毛利率变动相反的原因及合理性

2019 年和 2020 年，公司通信类产品毛利率分别为 17.93%、23.30%，呈上升趋势，与大富科技毛利率下降的变动趋势有所差异，主要情况如下：

2019 年公司通信类产品毛利率较低，主要是 2019 年华为产品量产，合作初期毛利率较低所致。2017 年公司与华为建立业务合作关系，2018 年产品基本处于研发阶段，2019 年逐步进入量产阶段，销售收入占比由 2018 年 2.10%提升至 2019 年 37.03%，而合作初期毛利率相对较低，拉低了 2019 年通信产品毛利率约 6.73%。此外，为满足 5G 基站结构件的订单需求，公司 2019 年购置大量机器设备，而 2019 年 5G 基站建设刚刚起步，订单量总体不大，且 4G 基站结构件订单量整体呈下降趋势，公司产能利用率不高，单位制造成本较高，对 2019 年通信类产品毛利率产生不利影响。

2020 年随着 5G 基站建设持续推进，公司 5G 基站机体订单大幅增长，毛利率高于 20%的新品收入占比超过 50%，对 5G 基站机体毛利率贡献高达 21.02%，

对通信类产品毛利率贡献约 9.03%，带动通信类产品毛利率提升至 23.30% (考虑运费)。

2021 年公司通信类结构件毛利率较 2020 年下降 7.29%，主要系公司主要原材料铝合金锭价格上涨影响所致。2021 年公司铝合金锭平均采购单价为 18,050.30 元/吨，较 2020 年平均采购单价上涨 29.44%，2021 年公司领用铝合金锭金额为 64,968.42 万元，因铝合金锭价格上涨增加主营业务成本约 14,776.24 万元，从而影响主营业务毛利率约 6.62%。

综上所述，2019-2020 年，公司通信类产品毛利率变动趋势与大富科技有所差异，主要系客户结构变化、产品结构变化所致，具有合理性。

(四) 说明公司在 2018-2019 年产能利用率较低情况下向瑞通精工大额外协采购，2021 年上半年在产能利用率提高较多的情况下停止向瑞通精工外协采购的原因，相关外协加工工序的供应商情况

1. 2018-2019 年产能利用率较低情况下向瑞通精工大额外协采购的原因

2018 年，公司整体产能利用率较低，但 1600T 和 2000T 型号的压铸机基本处于满产状态，需要寻求第三方厂商满足订单需求，公司综合考虑第三方厂商的机器设备情况、产品质量审核和运输路径等因素后，于 2018 年与瑞通精工建立合作关系，公司向瑞通精工提供图纸等技术资料和模具等生产装备，并提供技术指导，瑞通精工为公司提供通信领域结构件的外协服务，故公司 2018 年和 2019 年向瑞通精工采购外协服务。

2. 2020 年下半年停止向瑞通精工外协采购的原因

公司于 2020 年 9 月停止向瑞通精工采购外协服务，主要原因如下：(1) 瑞通精工是由中国兵器装备集团重庆青山工业有限责任公司改制分离的企业，专注于为重庆青山工业有限责任公司提供变速器箱体，瑞通精工以前产品主要是手动变速器箱体，为了适应市场的需求，其开发了自动变速器壳体，新产品市场需求量较大，产能较为紧张。由于自身产能不足、产品结构调整及经营策略考虑等原因，2020 年 9 月，瑞通精工停止为公司提供外协服务；(2) 公司向瑞通精工采购外协服务的产品主要为 4G 基站毛坯件，2020 年，公司 4G 基站结构件收入为 39,757.38 万元，较 2019 年减少 4,751.93 万元，下降 10.68%，受此影响，原先向瑞通精工采购的部分产品由于无客户订单故不再有委外需求，公司向瑞通精工采购外协服务的需求有所降低。

3. 相关外协加工供应商情况

2020年9月，公司停止向瑞通精工采购外协服务。公司向瑞通精工采购外协服务的产品主要为4G基站毛坯件，随着5G通信技术的发展与普及，原先向瑞通精工采购的部分产品无客户订单，故不再有委外需求，其他有外协服务需求产品的外协加工主要由重庆庆瑞汽车部件有限公司承接，重庆庆瑞汽车部件有限公司基本情况如下：

公司名称	重庆庆瑞汽车部件有限公司
成立日期	2002-04-03
股东构成	重庆西铝庆丰金属材料有限公司(70%)、郑健(20%)、刘洁(10%)
注册资本	50万元人民币
注册地址	重庆市九龙坡区西彭镇铝城大道74号附2号
经营范围	轻合金材料成型工艺咨询；汽车零部件研发及制造(不含汽车发动机制造)；道路普通货运(取得相关行政许可后方可开展经营活动)。*[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]
资产/销售规模	截至2020年末，重庆庆瑞汽车部件有限公司资产超亿元，员工300余人，拥有铝合金熔炼炉4套，压铸机13余台，加工中心、数控机床等100余台，2018年-2020年，年销售额在8,000万元左右
开始合作时间	2018年9月

注：资产/销售规模系现场走访重庆庆瑞汽车部件有限公司获取的数据

公司向重庆庆瑞汽车部件有限公司的采购价格系通过市场化协商、议价的方式确定，采购价格公允。公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与重庆庆瑞汽车部件有限公司不存在关联关系，不存在重庆庆瑞汽车部件有限公司或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

(五) 说明继受相关专利权的具体情况，是否存在纠纷

1. 继受相关专利权的具体情况

公司继受相关专利的具体信息、继受背景等情况如下：

序号	权利人	专利名称	专利号	类型	申请日	继受情况
1	重庆鼎喜	基站喷涂辅助盖板	CN201620158649.0	实用新型	2016年3月2日	2018年公司整体收购邦图科技资产时该等专利作为邦图科技资产组成部分由邦图科技向公司进行
2		喷涂螺孔堵头	CN201620158778.X	实用新型	2016年3月2日	
3		喷涂组合盖板	CN201620158782.6	实用新型	2016年3月2日	

序号	权利人	专利名称	专利号	类型	申请日	继受情况
4		复合喷涂线性系统	CN201620155860.7	实用新型	2016年3月2日	交割转让，后公司出于体系内业务划分及生产情况的考虑，将该等专利转让给控股子公司重庆鼎喜。
5		改进型烘干脱水通道结构	CN201620185681.8	实用新型	2016年3月11日	
6		基站喷涂辅助硅胶条及其使用方法、制作模具	CN201610546777.7	发明	2016年7月12日	
7		喷涂遮盖工装	CN201810130370.5	发明	2018年2月8日	
8	襄阳美利信	压铸机的压射头及其润滑结构	CN201110361348.X	发明	2011年11月15日	公司经自主研发并提交专利申请，取得了该等专利授权，后公司出于体系内业务组成及生产情况的考虑，将该等专利转让给控股子公司襄阳美利信。
9		一种通气式钢珠定位销	CN201110417567.5	发明	2011年12月14日	
10		嵌件防错装的装置	CN201320644122.5	实用新型	2013年10月18日	
11		压铸件镶件定位结构	CN201420033203.6	实用新型	2014年1月20日	
12		车床装卸料装置	ZL201811394842.4	发明	2018年11月21日	襄阳美利信与湖北文理学院、襄阳华中科技大学先进制造工程研究院通过合作研发研发出了该等专利成果，出于申请便利性等原因考虑，先由湖北文理学院提交了专利申请，在取得专利授权后，由湖北文理学院将该等专利权人变更为湖北文理学院、襄阳华中科技大学先进制造工程研究院、襄阳美利信。
13		一种可快速换向的上料机构	ZL201610972599.4	发明	2016年11月4日	

2. 继受相关专利权是否存在纠纷

如上表所示：

(1) 第 1-7 项专利：该等专利在公司首次获继受时，即已与转让方签订了明确的转让协议，并已按约足额支付了相应的交易对价，该次交易不存在纠纷；后

公司将该等专利转让给控股子公司重庆鼎喜，为公司出于体系内业务划分及生产情况而进行内部资产调整，该等专利已办妥相关产权转让登记手续，不存在纠纷；

(2) 第 8-11 项专利：该等专利的继受转让为公司向其控股子公司转让，系公司内部资产的调整，且已办妥相关产权转让登记手续，不存在纠纷。

(3) 第 12-13 项专利：该等专利原为襄阳美利信与湖北文理学院、襄阳华中科技大学先进制造工程研究院共同合作开发并共有专利权，仅出于申请便利性等原因考虑，先由湖北文理学院提交了专利申请，在取得专利授权后，由湖北文理学院将该等专利权人变更为湖北文理学院、襄阳华中科技大学先进制造工程研究院、襄阳美利信。该等专利已办妥相关产权转让登记手续，经湖北文理学院、襄阳华中科技大学先进制造工程研究院确认，该等专利产权的转让继受不存在纠纷。

综上所述，公司继受相关专利权不存在纠纷。

(六) 披露报告期各期公司员工未缴纳社保公积金的具体人数及占比、原因、金额占比

报告期各期末，公司员工社保缴纳情况具体如下：

项 目	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
已缴纳人数(人)	3, 321	2, 892	2, 778
未缴纳人数(人)	225	176	118
未缴人数占比(%)	6. 35	5. 74	4. 07

注：公司少量员工部分险种在其他单位已缴纳的，公司未重复缴纳

报告期各期末，公司员工未缴纳社保具体原因如下：

未缴纳原因	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
已届退休年龄，无需缴纳	80	59	52
员工新入职未缴纳	116	81	38
员工在异地或在其他单位缴纳社会保险	25	33	22
已缴纳新农合、新农保	1	3	1
因账户异常未缴纳	3	0	0
拟离职人员未缴纳	0	0	5
合 计	225	176	118

报告期各期末，公司员工公积金缴纳情况具体如下：

项 目	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
已缴纳人数(人)	3,069	2,713	2,305
未缴纳人数(人)	450	355	591
未缴人数占比(%)	12.69	11.57	20.41

报告期各期末，公司员工未缴纳公积金原因具体如下：

未缴纳原因	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
已届退休年龄，无需缴纳	79	55	53
员工新入职未缴纳	343	275	344
员工在异地或在其他单位缴纳住房公积金	23	9	5
员工为农业户口或自有住房，无购房需求，个人自愿不缴纳公积金	1	5	0
外国人无需缴纳	1	1	2
拟离职人员未缴纳	2	10	4
原公积金账户未办理封存无法缴纳	1	0	1
公积金账户未开户		0	182
合 计	450	355	591

报告期内，公司应缴未缴社保、公积金金额占比情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金
实缴金额	1,519.81	524.22	1,148.98	451.46	1295.33	605.28
未缴金额	47.17	28.39	104.93	67.63	40.46	74.48
未缴占比	3.01%	5.14%	8.37%	13.03%	3.03%	10.96%

注：未缴占比=未缴金额/(实缴金额+未交金额)

根据公司及其子公司所在地社会保险主管部门及住房公积金主管部门出具的证明，报告期内公司及其子公司不存在因违反社会保险相关规定被行政处罚记录，也不存在因住房公积金缴存违法违规行为受到行政处罚的情形。

公司控股股东美利信控股、实际控制人余克飞、刘赛春、余亚军已出具了《关于员工社会保险及住房公积金事宜的承诺函》，承诺“如美利信及其子公司因首次公开发行股票并上市前未及时、足额为员工缴纳社保、住房公积金而受到任何追缴、处罚或损失，本公司/本人将全额承担该等追缴、处罚或损失并承担连带

责任，以确保美利信及其子公司不会因此遭受任何损失”。

(七) 披露公司报告期内劳务派遣用工人数占比超过 10%的事项是否存在被行政处罚的风险

报告期内，公司存在使用劳务派遣人数占公司总用工人数超过 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。针对上述情形，公司已进行了整改，公司劳务派遣用工人数已符合《劳务派遣暂行规定》的规定。

根据重庆市巴南区人力资源和社会保障局行政执法支队出具的《证明》，认为“重庆美利信科技股份有限公司在 2019 年、2020 年用工过程中存在劳务派遣用工超过 10%的情况，目前已完成整改，不存在违反《劳务派遣暂行规定》的行为，我局行政执法支队因 2019 年、2020 年重庆美利信科技股份有限公司劳务派遣用工比例超过 10%的情况不进行相关处理或处罚”。

鉴于公司报告期内劳务派遣用工人数占比超过 10%的事项已进行整改，且相关主管部门已出具不予处罚的证明，因此公司报告期内劳务派遣用工人数占比超过 10%的事项不存在被行政处罚的风险。

(八) 披露中介机构就报告期内公司及其子公司受到相关处罚是否构成重大违法违规行为的核查意见，公司及其子公司除前述事项外是否存在其他违法违规行为

1. 披露中介机构就报告期内公司及其子公司受到相关处罚是否构成重大违法违规行为的核查意见

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》（以下简称“《创业板首发审核问答》”）第 15 问之回复：“有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

基于上述规定，报告期内公司及其子公司受到相关处罚不构成重大违法违规行为，具体分析如下：

(1) 关于襄阳美利信报告期内受到的环保行政处罚

报告期内，襄阳美利信曾因未正常运行大气污染防治设施被襄阳市生态环境局处以 20 万元罚款的行政处罚。前述环保违规行为因“相关规定或处罚决定未

认定该行为属于情节严重”且“有权机关证明该行为不属于重大违法”而不应被认定为重大违法违规行为，具体如下：

1) 相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重

根据襄阳市生态环境局对襄阳美利信该次环保违法行为于 2019 年 3 月 4 日出具的《行政处罚决定书》（襄环罚字[2019]2 号），该文件载明“我局经研究认为，你单位‘未正常运行大气污染防治设施’违法事实成立，但确有‘主动消除或者减轻违法行为危害后果的情形’依据《中华人民共和国行政处罚法》第二十七条第一款第一项的规定，可以从轻行政处罚。依据《中华人民共和国大气污染防治法》第 99 条第(三)项的规定，我局对你单位处以罚款二十万元(¥：200000 元)”，该文件中未认定该违法行为属于情节严重。

根据《中华人民共和国大气污染防治法》第 99 条：“违反本法规定，有下列行为之一的，由县级以上人民政府生态环境主管部门责令改正或者限制生产、停产整治，并处十万元以上一百万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭：（一）未依法取得排污许可证排放大气污染物的；（二）超过大气污染物排放标准或者超过重点大气污染物排放总量控制指标排放大气污染物的；（三）通过逃避监管的方式排放大气污染物的。”

综上所述，襄阳市环境保护局出具的《襄阳市环境保护局行政处罚事先(听证)告知书》（襄环罚告字[2018]14 号）、《行政处罚决定书》（襄环罚字[2019]2 号）中均未认定襄阳美利信的该违法行为属于情节严重，且其作出处罚决定所依据的相关规定未认定前述违法行为属于情节严重情形。

2) 有权机关证明该行为不属于重大违法行为

经核查，襄阳市生态环境局于 2021 年 1 月 6 日向襄阳美利信出具了《关于对襄阳美利信科技有限责任公司<关于出具环保证明的请示>的答复函》，其中记载：“……你公司已按期足额缴纳了罚款。此项环境失信行为已于 2020 年 11 月进行了修复。综上，你公司上述环境违法行为不存在主观故意，能积极主动整改，未造成危害后果，不构成重大违法情节。”

此外，我们对襄阳市生态环境局进行了访谈，其亦确认襄阳美利信的该环境违法行为未构成重大违法违规情节。

综上所述，襄阳美利信受到的相关处罚不构成重大违法违规行为。

(2) 关于东莞分公司报告期内受到的税务处罚

报告期内，公司的分支机构东莞分公司曾因丢失广东增值税专用发票一份被国家税务总局东莞市税务局桥头税务分局处以 40 元罚款的行政处罚。前述税务违规行为因“违法行为显著轻微、罚款数额较小”且“相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重”而不应被认定为重大违法违规行为，具体如下：

1) 违法行为较轻、罚款数额较小

公司的分支机构东莞分公司曾于 2019 年 12 月 23 日收到国家税务总局东莞市税务局桥头税务分局作出的《税务行政处罚决定书(简易)》(东税桥头简罚[2019]150844 号)，其中记载东莞分公司因丢失广东增值税专用发票一份，依据《中华人民共和国发票管理办法》相关规定，对其处以罚款 40 元的行政处罚。

根据《广东省税务系统税务行政处罚裁量基准》(2019 年版)之“(三)违反发票管理规定的行为 24、丢失发票的”相关规定，处罚基准为 1000 元以下罚款的，违法程度为“较轻”，而东莞分公司被处以 40 元罚款，属于罚款数额较小且违法程度较轻的情形。

2) 相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重

此外，国家税务总局东莞市税务局桥头税务分局作出的《税务行政处罚决定书(简易)》(东税桥头简罚[2019]150844 号)中并未将东莞分公司丢失广东增值税专用发票的行为认定为属于情节严重的情形。

综上所述，东莞分公司受到的相关处罚不构成重大违法违规行为。

2. 披露公司及其子公司除前述事项外是否存在其他违法违规行为

除前述事项外，公司曾于 2019 年 2 月 27 日收到国家税务总局重庆市巴南区税务局鱼洞税务所出具的《不予税务行政处罚决定书》(巴南税鱼所不罚(2019)100001 号)，其中记载：“经我局(所)对你(单位)一一情况进行检查核实，你单位存在以下违法事实：未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料。上述行为违反《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，鉴于上述税收违法行为已更正，依照《中华人民共和国税收征收管理法》《中华人民共和国行政处罚法》第二十七条第二款、第三十八条第一款第(二)项规定，现决定不予行政处罚。”

除上述情形外，公司及其子公司报告期内不存在其他违法违规行为。

(九) 核查程序

1. 获取公司报告期内的收入明细表和采购明细表，按合并口径统计公司向
前五大客户的销售情况及向前五大供应商的采购情况；

2. 对公司生产管理部及瑞通精工管理人员进行访谈，了解公司与瑞通精工的合作背景、2020 年度停止合作的原因；

3. 走访公司的外协供应商重庆庆瑞汽车部件有限公司，了解重庆庆瑞汽车部件有限公司与公司的合作情况；

4. 查阅公司继受专利的专利权证书，并通过国家知识产权局网站对公司继受专利的权属状态进行查询确认；

5. 查阅国家知识产权局就公司专利出具的批量专利法律状态证明；

6. 查阅与公司收购邦图科技资产相关的股东会决议、资产转让协议、资产评估报告、公司向邦图科技支付资产转让价款的凭证；

7. 通过中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网等公开渠道查询公司是否存在关于专利的纠纷情形；

8. 查阅公司就其专利情况以及继受专利情况出具的说明，了解其继受专利的背景原因；

9. 查阅襄阳华中科技大学先进制造工程研究院、湖北文理学院就与襄阳美利信进行合作开发事宜出具的确认函，了解部分继受专利的背景原因；

10. 查阅襄阳市环境保护局出具的《襄阳市环境保护局行政处罚事先(听证)告知书》(襄环罚告字[2018]14 号)、襄阳美利信向襄阳市环境保护局提交的《关于对襄环罚告字[2018]14 号<行政处罚书事先告知书>的陈述和申辩》以及襄阳市生态环境局出具的《行政处罚决定书》(襄环罚字[2019]2 号)、罚款支付凭证，了解行政处罚的背景、具体处罚措施、整改措施；

11. 查阅襄阳市生态环境主管部门出具的《关于对襄阳美利信科技有限责任公司<关于出具环保证明的请示>的答复函》；

12. 访谈襄阳美利信生态环境主管部门，确认前述情况是否属于重大违法行为；

13. 查阅国家税务总局东莞市税务局桥头税务分局出具的《税务行政处罚决定书(简易)》(东税桥头简罚〔2019〕150844)、公司罚款支付凭证，了解该项行政处罚的背景及处罚措施、整改措施；

14. 查阅国家税务总局重庆市巴南区税务局鱼洞税务所出具的《不予税务行政处罚决定书》(巴南税鱼所不罚〔2019〕100001 号)，了解公司存在的违法事实；

15. 查阅《中华人民共和国大气污染防治法》《中华人民共和国行政处罚法》《中华人民共和国税收征收管理法》《中华人民共和国发票管理办法》《广东省税务系统税务行政处罚裁量基准》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；

16. 获取了报告期内公司各行政部门开具的无违规证明、无犯罪记录证明等文件；

17. 访谈了公司各行政主管部门，了解其在市场监督管理、安全生产、环境保护、税务、社保公积金缴纳等方面是否存在违法相关法律法规的情形；

18. 通过国家企业信用信息公示平台、企查查、信用中国、中国裁判文书网、中国审判流程公开网、中国执行信息公开网等公开渠道查询公司是否存在违法违规涉及行政处罚或涉诉等情形；

19. 查阅控股股东美利信控股、实际控制人余克飞、刘赛春、余亚军已出具了《关于员工社会保险及住房公积金事宜的承诺函》；

20. 查阅报告期内发行社保、公积金缴存明细表及缴存凭证；

21. 查阅报告期内公司及其子公司应缴未缴社保、公积金金额测算明细表；

22. 查阅公司出具的员工未缴纳社保、公积金情况说明；

23. 查阅重庆市巴南区人力资源和社会保障局行政执法大队出具的专项证明。

（十）核查意见

经核查，我们认为：

1. 2019-2020 年，公司通信类产品毛利率变动趋势与大富科技有所差异，主要系客户结构变化、产品结构变化所致，具有合理性；

2. 2018 年，公司整体产能利用率较低，但 1600T 和 2000T 型号的压铸机基本处于满产状态，需要寻求第三方厂商满足订单需求，故公司向瑞通精工采购外协加工服务；

3. 公司于 2020 年 9 月停止向瑞通精工采购外协服务，主要系瑞通精工自身产能不足、产品结构调整及经营策略等影响，且公司向瑞通精工采购外协服务的需求有所降低，剩余的其他有外协服务需求产品的外协加工主要由重庆庆瑞汽车零部件有限公司承接；

4. 鉴于公司报告期内劳务派遣用工人数占比超过 10%的事项已进行整改，

且相关主管部门已出具不予处罚的证明，因此公司报告期内劳务派遣用工人数占比超过 10%的事项不存在被行政处罚的风险；

5. 报告期内，公司及其子公司受到相关处罚不构成重大违法违规行为。报告期，除襄阳美利信受到的环保行政处罚、东莞分公司受到的税务处罚、以及美利信收到不予处罚决定书外，公司及其子公司不存在其他违法违规行为；

6. 公司继受相关专利权因收购、集团内部转让、联合开发引起，不存在纠纷。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二二年三月三十一日