

目 录

一、关于持续经营能力及上市条件·····	第 2—23 页
二、关于外协采购·····	第 23—36 页
三、关于关联方·····	第 36—46 页

关于重庆美利信科技股份有限公司 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中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕8-78号

深圳证券交易所：

由长江证券承销保荐有限公司转来的《关于重庆美利信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〔2022〕010508号，以下简称审核落实函）奉悉。我们已对审核落实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，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
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

简称	指	全称
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
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
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
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
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
旭升股份	指	宁波旭升汽车技术股份有限公司，公司同行业可比公司之一
文灿股份	指	文灿集团股份有限公司，公司同行业可比公司之一

一、关于持续经营能力及上市条件

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人选择适用第二套上市标准。

(2) 报告期各期，发行人毛利率分别为 15.09%、21.16%、15.26%，其中对华为的通信基站结构件产品毛利率分别为 11.24%、20.91%、7.87%，2021 年出现大幅下滑。此外，2021 年发行人向比亚迪销售新能源汽车零部件毛利率为 4.71%，远低于当年新能源汽车零部件业务的整体毛利率 30.38%。公开资料显示，汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例。对于产品需求量较大的项目，客户通常会在项目询价文件、定点函或项目合同中约定产品价格“年降”条款，但发行人未说明是否存在相关情况。

(3) 发行人经营业绩受铝价波动影响较大，但未开展套期保值以应对铝价波动。发行人称已与主要客户建立了就原材料价格上涨的承担机制，调整频次包括季度调整、半年度调整、年度调整等。2021 年，发行人测算对华为、一汽股

份调价订单的覆盖比例分别为 113.13%、108.63%。

请发行人：

(1) 结合报告期内业绩波动、最新业绩预计情况及预计市值计算过程，说明关于发行人符合上市条件的结论是否审慎，是否存在不满足上市标准的风险。

(2) 说明 2021 年对华为通信基站结构件产品毛利率大幅下滑、对比亚迪新能源汽车零部件毛利率大幅低于新能源汽车零部件业务整体毛利率的合理性，相关业务是否具备可持续性，发行人毛利率是否存在进一步下滑风险。

(3) 说明报告期内与客户约定“年降”条款的产品、各期销量、平均售价、销售金额及对应客户情况，并结合年降金额对收入影响比例的测算情况，说明对发行人期后业绩预测是否准确。

(4) 说明 2021 年对华为、一汽股份调价订单比例高于 100%的合理性，结合期后发行人与主要客户就原材料价格上涨约定的承担机制的执行情况，进一步测算原材料价格波动对发行人期后业绩的实际影响情况，并说明发行人对原材料价格波动风险的内部控制措施是否有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 结合报告期内业绩波动、最新业绩预计情况及预计市值计算过程，说明关于公司符合上市条件的结论是否审慎，是否存在不满足上市标准的风险

1. 报告期内业绩波动情况

报告期内，公司经营业绩的总体情况如下表所示：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	波动	金额	波动	金额	波动
营业收入	228,105.01	24.35%	183,436.04	33.27%	137,645.59	23.50%
营业成本	191,056.89	33.29%	143,340.32	24.06%	115,537.68	26.46%
利润总额	10,442.48	3.85%	10,055.82	-	-3,485.82	-
净利润(净亏损以“-”号填列)	9,958.19	5.48%	9,440.86	-	-2,520.20	-
归属于母公司股东的净利润	9,932.53	7.10%	9,274.33	-	-2,542.58	-
扣除非经常性损益后归母净利润	7,838.81	-15.33%	9,258.58	-	-3,713.97	-

报告期内，公司营业收入分别为 137,645.59 万元、183,436.04 万元和 228,105.01 万元，持续增长，年均复合增长率达 28.73%；公司 2019 年处于亏损

状态，2020 年及 2021 年扣除非经常性损益后归母净利润分别为 9,258.58 万元和 7,838.81 万元。

公司 2019 年亏损、2020 年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，2021 年扣非后归母净利润下降主要系原材料铝合金锭价格上涨导致毛利率下降所致，符合行业特征，具有商业合理性。

2. 2022 年第一季度经营情况和 2022 年业绩预计情况

(1) 2022 年第一季度经营情况

2022 年第一季度，公司经营业绩的总体情况如下所示：

项 目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动比例
营业收入	65,004.04	47,975.20	35.50%
营业成本	53,081.37	39,135.40	35.64%
利润总额	3,859.94	3,225.16	19.68%
净利润	3,702.47	3,056.91	21.12%
归属于母公司股东的净利润	3,660.06	3,039.90	20.40%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,404.77	2,661.14	27.94%

2022 年第一季度，公司营业收入为 65,004.04 万元，同比增长 35.50%；归属于母公司股东的净利润为 3,660.06 万元，同比增长 20.40%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,404.77 万元，同比增长 27.94%。

(2) 2022 年业绩预计情况

根据公司 2022 年 1-5 月的销售情况，并结合目前的在手订单生产及交付情况，公司预计 2022 年 1-6 月营业收入为 139,150.59 万元至 143,150.59 万元，同比增长 37.74%至 41.70%；归属于母公司股东的净利润为 7,642.07 万元至 8,242.07 万元，同比增长 37.13%至 47.90%；扣非后归属于母公司股东的净利润为 7,026.37 万元至 7,626.37 万元，同比增长 46.86%至 59.40%，2022 年上半年业绩将实现较快增长。

公司目前在手订单充足，根据客户的预计采购份额或预计需求计划，并结合公司的实际经营情况，预计 2022 年销售情况良好。假设 2022 年度铝锭价格维持 2021 年第四季度平均水平，公司预计 2022 年营业收入为 27.89 亿元至 28.29 亿

元，较 2021 年增长 22.28%至 24.03%，扣非后归属于母公司股东的净利润为 1.42 亿元至 1.48 亿元，较 2021 年增长 81.15%至 88.81%。

公司上述 2022 年 1-6 月和全年经营业绩情况预计系公司初步测算分析结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

3. 预计市值计算过程

公司本次申报选择的上市标准为《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》第 2.1.2 条第(二)项，即“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”。

2021 年度，公司营业收入为 228,105.01 万元，扣除非经常性损益前后归属于母公司股东净利润孰低者 7,838.81 万元；2022 年度，公司预计实现营业收入为 27.89 亿元至 28.29 亿元，较 2021 年增长 22.28%至 24.03%，扣非后归属于母公司股东的净利润为 1.42 亿元至 1.48 亿元，较 2021 年增长 81.15%至 88.81%。结合历史融资及估值情况，公司预计市值不低于 10 亿元，符合“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”的上市标准。。

公司主要根据可比公司市盈率相对估值法计算预计市值，同时参考了近期融资的估值情况，具体如下：

(1) 可比公司市盈率相对估值法计算过程及结论

1) 估值方法

公司采用了可比公司市盈率相对估值法(P/E)进行估值，并参考 A 股上市可比公司的估值水平对公司预计市值进行了计算分析，其中通信领域综合考虑主要产品应用领域和客户群体等因素选取了大富科技、东山精密和武汉凡谷作为可比公司，汽车领域结合主要业务及产品、产品生产工艺、客户群体等因素选取了文灿股份和旭升股份作为可比公司。

(2) 计算过程及结论

A 股上市可比公司截至 2022 年 5 月 31 日的市值和市盈率情况具体如下：

单位：亿元，倍

股票代码	公司简称	过去六个月平均市值	对应 2021 年市盈率
通信领域可比上市公司：			
300134.SZ	大富科技	76.44	-26.40

股票代码	公司简称	过去六个月平均市值	对应 2021 年市盈率
002384. SZ	东山精密	366.00	19.65
002194. SZ	武汉凡谷	66.76	29.31
平均值		169.73	24.48
汽车领域可比上市公司			
603348. SH	文灿股份	119.78	123.28
603305. SH	旭升股份	172.94	41.85
平均值		146.36	82.56

注：数据来源于 Wind 资讯，由于大富科技市盈率为负数，计算市盈率平均值时剔除了大富科技

为避免股价短期波动对市值及市盈率的影响，公司采用的是过去六个月的平均市值，根据过去六个月的平均市值和可比公司 2021 年的盈利情况计算得出对应的市盈率，可比公司的平均市盈率为 53.52 倍。参考可比公司的平均市盈率数据，给予公司 2021 年静态市盈率估值为 40-50 倍。

以公司 2021 年扣除非经常性损益前后归属于母公司股东净利润孰低者 7,838.81 万元作为参考，计算公司预计市值为 31.36 亿元-39.19 亿元；公司 2022 年整体经营情况稳中向好，预计扣除非经常性损益后归母公司股东净利润为 1.42 亿元至 1.48 亿元，按 1.42 亿元计算的公司预计市值为 56.80 亿元-71.00 亿元。

公司预计市值采用的可比公司市盈率相对估值法是行业通用的估值方法，预计市值的计算过程合理，参数选取的依据充分，预计市值测算合理。

(2) 公司近期融资估值情况

2020 年 11 月 23 日，公司召开 2020 年第一次临时股东大会，同意公司增资至 15,760.00 万元，由美利信控股、雷石天智、清新壹号、智造壹号、温氏柒号、天海唐古、温氏陆号、廷麟呈安、雷石诚泰、成都亚布力、齐创共享、南沙雷石以货币方式认购，新增股份的认购价格为 12.50 元/股，认购总价款 47,000.00 万元。雷石天智、清新壹号等对公司增资属于市场化的投资活动，增资价格系市场化协商确定，本次增资完成后，美利信股东全部权益的估值为 197,000.00 万元。

鉴于公司本次拟公开发行不超过 5,300.00 万股、且占发行后总股本的比例不低于 25%，依据公司本次增资后的估值测算，公司上市后的预计市值不低于

26.33 亿元。

综上，参考 2020 年融资价格，公司上市后的预计市值不低于 26.33 亿元。根据可比公司市盈率相对估值法，预计公司上市后市值为不低于 31.36 亿元，符合“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”的上市标准。

(二) 说明 2021 年对华为通信基站结构件产品毛利率大幅下滑、对比亚迪新能源汽车零部件毛利率大幅低于新能源汽车零部件业务整体毛利率的合理性，相关业务是否具备可持续性，公司毛利率是否存在进一步下滑风险

1. 2021 年华为通信基站结构件产品毛利率大幅下滑的合理性

2021 年华为通信产品毛利率较 2020 年下降 9.25%，主要系 5G 基站结构件毛利率变动引起。

2021 年华为 5G 基站结构件毛利率较 2020 年下降 13.70%，主要系(1)2021 年主要原材料铝合金锭价格大幅上涨，华为 5G 基站结构件耗用主要铝合金锭型号采购价格涨幅约 32.01%，以及受国际贸易摩擦、芯片短缺等因素影响，部分高毛利 5G 基站机体订单减少，收入占比下降，共同影响 5G 基站结构件毛利率约 6.85%；(2)2020 年华为毛坯件产品由模具定点厂商供应，即相关产品毛坯件需从模具定点厂商采购，而 2021 年只招标装配件，毛坯件不再单独招标，即中标装配件的供应商可以自行生产毛坯件。受此影响，2021 年亚浩电子等华为友商 5G 基站结构件订单大幅减少，收入占比下降 21.16%，因 2020 年仅公司与华域皮尔博格具有相应产品模具开发能力，竞争对手较少，该部分产品毛利率相对较高，导致 2021 年 5G 基站结构件毛利率下降约 5.25%；(3)2021 年部分成熟产品价格降低，5G 基站结构件加权平均售价下降 3.13%，影响 5G 基站结构件毛利率约 2.55%。

2021 年华为 4G 基站结构件毛利率较 2020 年下降 12.74%，主要系(1)受华为年度招投标结果影响，4G 基站结构件内部结构发生变化，部分高毛利产品订单大幅减少，收入占比下降约 29.38%，导致 4G 基站结构件毛利率下降约 8.02%；(2)2021 年主要原材料铝合金锭价格大幅上涨，华为 4G 基站结构件耗用主要铝合金锭型号采购价格涨幅约 32.47%，增加成本金额约 895.62 万元，扣除调价因素后影响 4G 基站结构件毛利率约 3.58%。

综上所述，2021 年华为通信产品毛利率大幅下降，主要系华为招标策略变化、主要原材料价格大幅上涨、国际贸易摩擦以及芯片短缺、部分产品价格下调以及产品结构变化影响所致，具有商业背景，存在合理性。

2. 2021 年比亚迪新能源汽车零部件毛利率大幅低于新能源汽车零部件业务整体毛利率的合理性

2021 年比亚迪产品毛利率偏低，主要是 2021 年比亚迪新能源汽车产品量产，三合一/二合一箱体产品技术难度高，实际机加时间高于预估，耗费机器工时较多，单位制造费用较高，毛利率为负所致。

比亚迪产品整体毛利率低于 2021 年公司新能源汽车零部件毛利率 30.38%，2021 年公司新能源汽车零部件毛利率较高，主要系毛利较高的特斯拉产品贡献。比亚迪产品整体毛利率低于特斯拉等新能源汽车客户，主要是(1)产品定位方面，比亚迪目前新能源汽车产品以大众化车型为主，主要车型包括汉、唐、宋、秦、元等，市场价格在 11-33 万元，终端车型售价整体不高，对相应零部件产品采购价格控制比较严格；(2)产品定价机制方面，比亚迪由传统老牌大型汽车厂商转型为新能源汽车厂商，其对供应链定价策略较为严格，且产品均为境内销售，运费等费用相比境外销售较低，公司承担运输费用的情况下，该部分运费通常包含在产品定价中，产品定价相对较低。

综上所述，2021 年比亚迪产品毛利率较低，主要系部分产品技术难度高，成本较高，毛利为负所致；整体毛利率低于公司新能源汽车零部件毛利率，主要受产品定位、产品定价机制等因素影响，具有合理性。

3. 相关业务是否具备可持续性，公司毛利率是否存在进一步下滑风险

(1) 通信领域

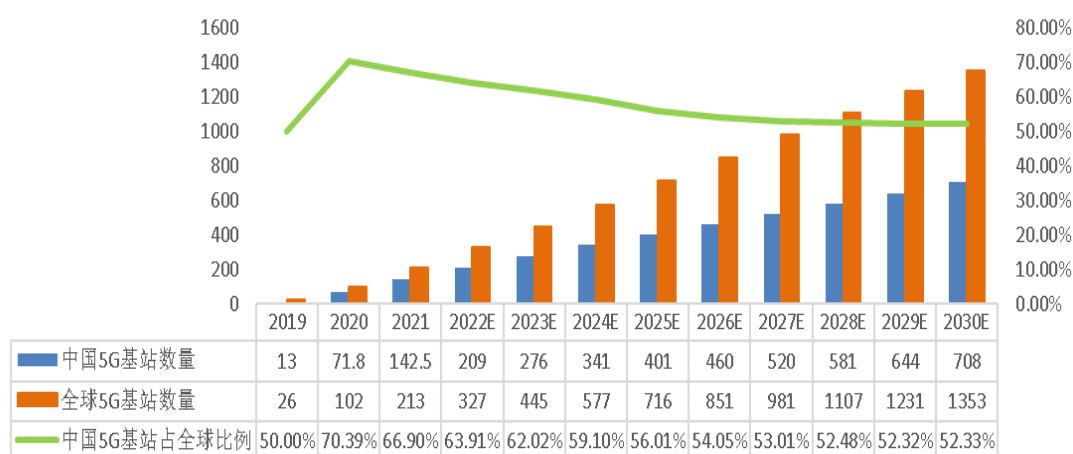
1) 当前 3G 和 4G 网络仍然是全球移动通信网络的主流，5G 基站具有广阔的市场空间，给公司带来良好的发展机遇

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 76.80%，其中 4G 网络用户渗透率为 58.20%；5G 网络用户渗透率仅为 8.16%。爱立信预计到 2027 年 5G 将成为全球最主要的移动通信技术，全球 5G 用户将达到 44 亿，占有所有移动用户的 49.12%。

在无线通信中，电磁波频率与传输距离成反比，电磁波频率越高，越容易在传播介质中衰减，基站覆盖距离越短。从通信频谱规划来看，4G 采用的主要频段为 1.8~1.9GHz 和 2.3~2.6GHz，覆盖半径约为 1~3 公里，5G 的频段在 2.6GHz 以上，比 4G 的频率更高。根据中国联通网络技术研究员预测，5G 网络要达到与 4G 网络同样的覆盖范围，5G 基站的需求量约是 4G 基站的 1.5 倍。

截至 2021 年末，我国已建成全球最大规模的 5G 商用网络，累计建成并开通 5G 基站 142.5 万个，在 5G 标准、建设、应用等领域处于全球领先地位。全球方面，目前各地区发展不平衡，亚太、北美、欧洲等属于 5G 的先发地区，已经基本完成 5G 网络的初步商用，南亚、东欧、北非、中南美洲等地区紧随其后，全球将形成先发地区探索，后发地区紧随其后的建设节奏，5G 基站将迎来广阔的市场空间，进而带动基站机体和屏蔽盖等基站结构件需求的增长，给公司带来良好的发展机遇。

中国及全球5G基站数量预测



数据来源：工信部、GSA、五矿证券研究所

2) 通信类结构件毛利率情况

报告期内，公司通信类结构件毛利率分别为 17.93%、25.45%和 18.16%，波动较大。2019 年通信类结构件毛利率较低，主要系 2019 年华为产品逐步进入量产阶段，销售收入占比提升 34.93%，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%。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%，对通信类产品毛利率贡献约 9.03%。

2021 年通信类结构件毛利率降幅较大，主要系①2021 年主要原材料价格大幅上涨，扣除主要客户价格调整后影响毛利率约 5.13%；②受芯片短缺、终端运营商对高端产品需求量减少等因素影响，5G 及 4G 基站机体产品结构发生变化，高毛利产品收入占比下降，影响通信类结构件毛利率约 3.99%；③2021 年汇率变动影响通信类结构件毛利率约 2.17%。

2022 年公司已与主要客户形成原材料价格联动机制，向客户转移主要原材料价格波动风险。2022 年 1-3 月通信类结构件毛利率超过 24%，毛利率水平较 2021 年得到较大提升。但是受新冠疫情、俄乌冲突等因素影响，国际国内环境存在较大不确定性，如果未来通信基站建设不及预期、美元及欧元等外币汇率进一步下降、铝价持续大幅上涨，公司通信类产品毛利率存在下滑风险。为充分揭示风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”补充披露通信类产品毛利率下滑风险。

综上所述，通信基站市场具有良好的成长性；报告期内，公司通信类结构件毛利率波动主要受客户结构、产品结构、主要原材料价格、汇率等因素影响，具有合理性；2022 年公司已与主要客户形成原材料价格联动机制，2022 年 1-3 月毛利率水平得到较大提升，但国际国内环境仍存在较大不确定性，如果未来通信基站建设不及预期、美元及欧元等外币汇率进一步下降、铝价持续大幅上涨，公司通信类产品毛利率存在下滑风险。

（2）新能源汽车领域

1) 行业发展状况

① 新能源汽车行业发展概况

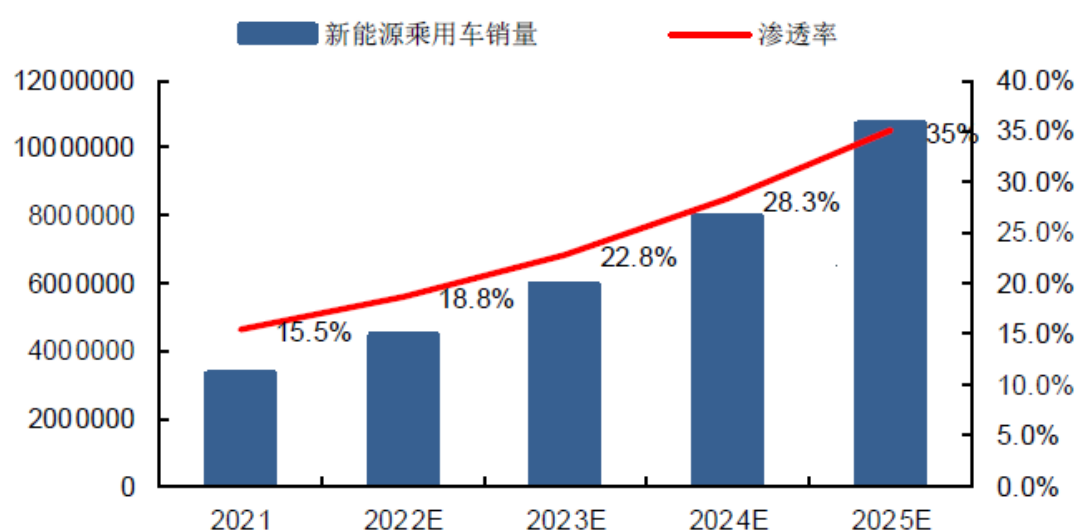
《中国汽车产业发展年报(2021)》数据显示，2012-2020 年，全球新能源汽车销量年均复合增长率接近 50%。根据独立分析机构 CanaIys 研究，2021 年全球电动汽车(EV)的销量达 650 万辆，同比增长 109%。2021 年全球新能源汽车的渗透率为 10.2%，未来随着新能源汽车续航技术的不断突破、充电基础设施的不断完善及各国政策的持续推动，全球新能源汽车市场规模将不断增加，渗透率将持续提升。

中汽协数据显示，2014-2021 年，我国新能源汽车销量从 7.5 万辆增加至 352.1 万辆，年均复合增长率为 73.30%。2022 年第一季度，我国新能源汽车销

量为 125.7 万辆，同比增长 1.4 倍，保持高速增长态势。

② 新能源汽车行业发展前景广阔

我国新能源汽车行业仍处于发展初期，发展潜力巨大。中汽协数据显示，2021 年我国新能源汽车全年销量达 352.1 万辆，同比增长 157.57%。未来几年也将迎来新车的换购周期，大量国 3、国 4 排放标准的车辆也将面临更新换代，叠加“碳达峰”及“碳中和”目标，新能源汽车存在较大发展空间。根据东兴证券的研究报告，我国新能源汽车 2021-2025 年销量有望维持超过 30% 的复合增速，2025 年销售规模预计超过 1,000 万辆，渗透率达到 35%。



数据来源：Wind 资讯、东兴证券研究所

综上所述，近年来全球和我国新能源汽车行业整体均呈现高增长态势。根据预测，到 2025 年我国新能源汽车销量规模将超过 1,000 万辆，相比 2021 年 352.1 万辆的销售规模，我国新能源汽车行业市场前景广阔。

2) 新能源汽车零部件毛利率情况

报告期内，公司新能源汽车零部件毛利率分别为 31.44%、34.53% 和 30.38%，整体比较稳定。但如果未来新能源汽车客户收入结构发生变动、低毛利产品收入占比提升以及行业竞争加剧，毛利率存在下降的可能性。

客户结构方面，报告期内受华为车载产品订单增加及比亚迪新能源汽车产品量产影响，特斯拉收入占比逐年下降；倘若未来比亚迪等客户的低毛利率产品收入占比不断提升，公司新能源汽车零部件毛利率存在继续下降的可能性。

产品结构方面，目前公司是特斯拉 Model 3、Model Y、Model X 和 Model S 等车型细分零部件的唯一供应商或核心供应商，毛利率较高。倘若未来公司引入

毛利率相对较低的特斯拉其他产品或其他客户的低毛利产品，产品收入占比不断提升的情况下，新能源汽车零部件毛利率存在下降的可能性。

同时，随着新能源汽车行业的快速发展，产品技术越来越成熟，参与竞争的企业增多，新能源汽车零部件产品的毛利率存在下降的可能性。

综上所述，我国和全球新能源汽车行业整体呈现高增长态势，我国新能源汽车行业市场前景广阔；报告期内，公司新能源汽车整体毛利率均在 30%以上，维持高毛利水平；但如果未来新能源汽车客户收入结构发生变动、低毛利产品收入占比提升以及行业竞争加剧，毛利率存在下降的可能性。

（三）说明报告期内与客户约定“年降”条款的产品、各期销量、平均售价、销售金额及对应客户情况，并结合年降金额对收入影响比例的测算情况，说明对公司期后业绩预测是否准确

1. 说明报告期内与客户约定“年降”条款的产品、各期销量、平均售价、销售金额及对应客户情况

报告期内，公司执行“年降”产品（以下简称年降产品）的数量分别为 47 个、46 个和 36 个，年降产品销售收入分别为 13,790.31 万元、15,431.64 万元和 19,765.12 万元，年降产品销售收入占主营业务收入的比例分别为 10.22%、8.60% 和 8.86%，占比均不高；其中，涉及“年降”的客户主要包括蒂森克虏伯、奇瑞控股、吉利、长安福特和哈金森等，公司汽车领域前五大客户中特斯拉、比亚迪、一汽股份和华为均不受“年降”影响。报告期内，公司主要年降产品的各期销量、平均售价、销售金额和对应客户情况如下：

单位：销售金额(万元)、销售数量(万件)、销售单价(元/件)

客户集团	具体公司	产品名称	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
			销售金额	销售数量	平均售价	销售金额	销售数量	平均售价	销售金额	销售数量	平均售价
蒂森克虏伯	Thyssenkrupp Presta AG ESCHEN	转向轴 1	374.03	3.39	110.27	521.27	4.38	119.12			
		转向轴 2	244.95	2.11	115.98	469.02	3.75	125.01	5.96	0.05	124.27
		转向轴 3							537.05	4.46	120.52
		转向轴 4	378.51	3.50	108.02	515.10	4.32	119.24	18.00	0.15	118.44
	ThyssenKrupp Presta N. A., LLC.	转向管柱支架	1.03	0.04	28.74	524.55	17.04	30.79			
	蒂森克虏伯转向系统(常州)有限公司	机助力单元左手件	868.14	33.15	26.19	900.16	35.37	25.45	508.38	19.71	25.80
	上海蒂森克虏伯汇众汽车零部件有限公司	转向管柱支架	763.98	28.18	27.11	11.34	0.43	26.30			
奇瑞控股	芜湖埃科泰克动力总成有限公司	缸体	4,657.25	7.80	597.43	2,224.27	4.26	522.40	2,217.53	4.03	550.04
吉利集团	张家口沃尔沃	油底壳 1	649.00	4.52	141.99	1,674.50	12.26	136.57	2,267.47	16.27	139.40
		油底壳 2	1,524.41	10.01	146.33	982.15	7.03	139.80	738.77	5.05	146.20
		燃油泵壳体	661.09	4.16	55.51	59.32	1.09	54.18			
长安福特	长安福特汽车有	前盖 1	407.22	4.35	93.61	282.96	3.01	94.02	734.71	7.39	99.44

客户集团	具体公司	产品名称	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
			销售金额	销售数量	平均售价	销售金额	销售数量	平均售价	销售金额	销售数量	平均售价
	限公司动力系统分公司	主轴轴承盖	552.72	5.60	98.74	308.83	3.11	99.42	362.52	3.20	113.12
		前盖 2	581.45	4.39	132.57	506.31	3.77	134.47	312.56	2.32	134.47
哈金森	哈金森工业橡胶制品(苏州)有限公司	支架 1	340.67	25.85	13.18	240.95	20.56	11.72	217.71	18.35	11.86
	Hutchinson Antivibration Systems, Inc.	支架 2	205.46	5.45	37.70	175.81	5.20	33.81	153.08	4.43	34.53
东风汽车	东风汽车集团股份有限公司乘用车公司	汽缸罩盖	704.55	4.88	144.39	568.23	4.00	141.89	415.89	2.86	145.27
PSA AUTOMOBILES S.A.	标致雪铁龙(武汉)管理有限公司	发动机右中支架	223.13	4.69	47.55	280.38	5.82	48.17	11.42	0.24	48.19
		压缩机支架	485.98	7.86	61.86	316.61	5.07	62.39	139.10	2.22	62.77
舍弗勒	Schaeffler Group USA, Inc.	变速器壳体 1	371.40	0.92	402.95	281.25	0.65	435.16	20.43	0.05	445.12
		变速器壳体 2	304.47	0.71	429.97	281.70	0.60	473.28	198.43	0.40	500.70
上汽通用汽车有限公司	上汽通用东岳汽车有限公司	换档支架	209.32	5.35	39.10	535.00	13.68	39.11	531.23	13.18	40.32
	上汽通用汽车有限公司武汉分公司	油底壳 3	224.28	2.04	109.94	360.94	3.48	103.83	523.60	4.97	105.36

客户集团	具体公司	产品名称	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
			销售金额	销售数量	平均售价	销售金额	销售数量	平均售价	销售金额	销售数量	平均售价
合 计			14,733.04	168.95	87.20	12,020.65	158.88	75.66	9,913.84	109.33	90.68
年降产品销售收入			19,765.12	315.97	62.55	15,431.64	271.95	56.74	13,790.31	270.89	50.91
主要年降产品销售收入占比			74.54%	53.47%		77.90%	58.42%		71.89%	40.36%	

-

2. 结合年降金额对收入影响比例的测算情况，说明对公司期后业绩预测是否准确

报告期内，年降金额对主营业务收入的影响情况如下：

项 目	序号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
年降金额	A	217.85	283.44	177.00
当期主营业务收入	B	223,087.55	179,345.43	134,902.56
年降金额占收入的比例	C=A/B	0.10%	0.16%	0.13%

注：当期年降金额=Σ(当期年降前产品单价-当期年降后产品单价)*当期年降后至期末销量

如上表所示，报告期内，年降金额分别为 177.00 万元、283.44 万元和 217.85 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.13%、0.16%和 0.10%，年降金额和占比均较小；年降金额对公司报告期内经营业绩未产生重大不利影响，对公司期后经营业绩预计不产生重大不利影响，公司期后经营业绩预测已考虑“年降”影响，期后经营业绩预测准确，公司期后经营业绩预测情况详见本说明一(一)之所述。

综上，报告期内，公司执行年降产品销售收入分别为 13,790.31 万元、15,431.64 万元和 19,765.12 万元，占主营业务收入的比例分别为 10.22%、8.60%和 8.86%，占比均不高；年降金额分别为 177.00 万元、283.44 万元和 217.85 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.13%、0.16%和 0.10%，年降金额和占比均较小；年降金额对公司报告期内经营业绩未产生重大不利影响，对公司期后经营业绩预计不产生重大不利影响，公司期后经营业绩预测已考虑“年降”影响，期后经营业绩预测准确。

(四) 说明 2021 年对华为、一汽股份调价订单比例高于 100%的合理性，结合期后公司与主要客户就原材料价格上涨约定的承担机制的执行情况，进一步测算原材料价格波动对公司期后业绩的实际影响情况，并说明公司对原材料价格波动风险的内部控制措施是否有效

1. 2021 年对华为、一汽股份调价订单比例高于 100%的合理性

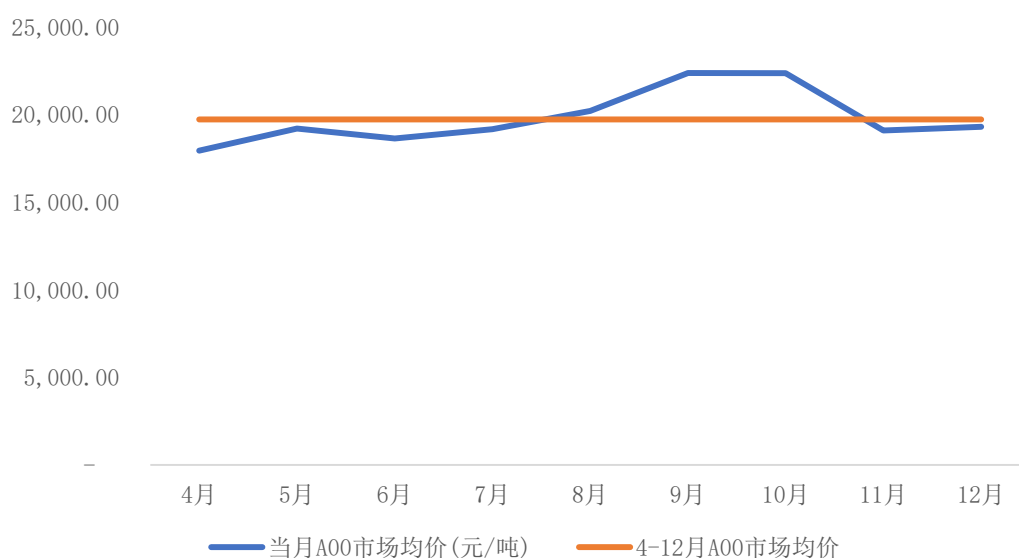
(1) 2021 年，公司对主要客户华为、一汽股份调价覆盖程度如下：

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
------	--------------	---------------	----------------	-----------------------	------

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
华为	1,495.02	3,220.71	4.64	4.10	113.13%
一汽股份	645.16	1,447.44	4.46	4.10	108.63%

注：调整单价=调价金额*10/调价订单重量；原材料上涨单价=(所有型号铝锭 2021 年采购均价 18,050.30 元/吨-所有型号铝锭 2020 年采购均价 13,944.99 元/吨)/1,000=4.10 元/千克；覆盖程度=调整单价/原材料上涨单价，即为单位重量产品公司调价比例

对于华为：2021 年，公司主要以当月周期内(上月 16 日-当月 15 日)A00 铝锭市场均价作为参考进行价格补偿，执行期间为 2021 年 4-12 月；而 A00 铝锭市场价格在 2021 年 4-12 月存在一定波动，具体情况如下：



注：数据来源于上海有色金属网

如上图，2021 年 4-12 月，A00 型号铝锭市场均价为 19,735.24 元/吨，而 A00 型号铝锭在 2021 年 4-7 月和 11 月、12 月市场价格较低，在 8-10 月市场价格较高，2021 年 4-12 月分月市场均价多数低于 2021 年 4-12 月整体市场均价。公司在 2021 年 4-7 月、11 月和 12 月铝锭市场价格较低的时候以 A00 铝锭市场价格作为参考采购较多 MLX-13 和 MLX-14 铝锭，占比达 65.69%，导致对 A00 型号铝合金锭采购均价低于调价参考市场均价，最终导致调价覆盖程度超过 100.00%。

对于一汽股份：公司根据 2021 年第三季度 A00 铝锭市场均价 20,536.09 元/吨(含税)作为参考调整 2021 年第四季度产品销售价格，而 2021 年第四季度 A00 铝锭市场均价为 20,040.33(含税)元/吨，较 A00 铝锭第三季度市场均价低 495.76 元/吨，相应公司 2021 年第四季度采购均价低于 2021 年第三季度市场均价，最终导致公司对一汽股份的调价覆盖程度超过 100%。

除上述原因之外，公司采购铝合金锭型号较多和公司对不同客户调价机制的多样性亦导致覆盖程度测算值与理论值存在一定差异：1)“调价单价”与比较基础“原材料上涨单价”中铝锭型号存在差异：公司铝合金锭型号主要为 MLX-1、MLX-2、MLX-7 和 MLX-14，上表中“原材料上涨单价”为公司所有型号铝锭的 2021 年采购均价与 2020 年采购均价的差额(为使不同客户之间覆盖程度具有可比性而选用所有型号铝锭年度采购均价差额作为比较基础)，而华为产品主要使用 MLX-14 和 MLX-13 型号的铝锭，一汽股份主要使用 MLX-1 型号的铝锭，MLX-14、MLX-13 和 MLX-1 型号铝锭上涨单价与上表中原材料上涨单价 4.10 元/千克存在差异；2)调价机制各有不同，公司对华为产品于 2021 年 4 月开始执行调价，主要系月度调价，公司对一汽股份产品于 2021 年 10 月开始执行调价，主要系根据 2021 年第三季度铝锭市场均价调整 2021 年第四季度产品销售价格，而相关比较基础(即原材料上涨单价 4.10 元/千克)为 2021 年采购均价减去 2020 年采购均价计算得出，亦存在一定差异。

综上，公司对华为、一汽股份产品调价覆盖程度高于 100%具有合理性。

(2) 公司对华为、一汽股份调价订单比例未超过 100%

1) 2021 年华为、一汽股份调价订单比例如下：

主要客户	调价订单重量(吨)	总订单重量(吨)	调价订单比例
华为	3,220.71	9,082.67	35.46%
一汽股份	1,447.44	5,129.36	28.22%

注：调价订单重量=产品单位净重*调价订单数量；总订单重量=产品单位净重*总订单数量；调价订单比例=调价订单重量/总订单重量

公司对华为产品于 2021 年 4 月开始执行调价，2021 年调价订单比例为 35.46%；公司对一汽股份产品于 2021 年 10 月开始执行调价，2021 年调价订单比例为 28.22%。

2) 2021 年公司对华为、一汽股份调价程度如下:

主要客户	覆盖程度(A)	调价订单比例(B)	调价程度(C=A*B)
华为	113.13%	35.46%	40.11%
一汽股份	108.63%	28.22%	30.65%

注: 调价程度即为 2021 年客户对原材料价格上涨最终承担比例; 公司对原材料价格上涨的承担比例=(1-调价程度)

如上表所示, 2021 年, 公司对华为、一汽股份调价金额对原材料成本上涨的覆盖程度分别为 113.13%和 108.63%, 而最终调价程度为 40.11%和 30.65%, 调价程度不高, 主要系公司对华为、一汽股份调价订单占总订单的比例分别为 35.46%和 28.22%, 调价订单占比不高所致。

2. 结合期后公司与主要客户就原材料价格上涨约定的承担机制的执行情况, 进一步测算原材料价格波动对公司期后业绩的实际影响情况, 并说明公司对原材料价格波动风险的内部控制措施是否有效

(1) 2022 年度, 公司与主要客户已形成铝合金锭原材料价格联动机制且执行情况良好, 公司对原材料价格波动风险的内部控制措施有效。

(2) 测算原材料价格波动对公司期后业绩的实际影响情况

结合公司与客户签署的原材料价格联动相关协议的具体内容和实际执行情况, 铝锭市场价格波动对公司 2022 年度经营业绩的影响测算如下:

单位: 元/吨; 万元

项 目	假设铝锭市场价格较 2021 年第四季度变动幅度							
	持平	上涨 5%(假设不触发调价)	上涨 5%(触发调价)	上涨 10%(假设不触发调价)	上涨 10%(触发调价)	上涨 20%	上涨 30%	上涨 50%
铝锭市场均价(含税)	20,040.33	21,042.34	21,042.34	22,044.36	22,044.36	24,048.39	26,052.43	30,060.49
营业收入	280,921.28	281,989.65	282,340.65	284,806.33	288,239.25	295,769.64	303,198.94	318,048.27
其中: 主营业务收入	275,903.82	276,972.19	277,323.20	279,788.87	283,221.79	290,752.18	298,181.48	313,030.81
营业成本	230,501.69	234,592.99	234,592.99	238,684.29	238,684.29	246,866.90	255,051.13	271,417.42
毛利率	17.95%	16.81%	16.91%	16.19%	17.19%	16.53%	15.88%	14.66%
非经常性损益	1,974.50	1,974.50	1,974.50	1,974.50	1,974.50	1,974.50	1,974.50	1,974.50
利润总额	17,400.37	14,375.80	14,726.27	13,096.86	16,520.19	15,852.10	15,081.45	13,533.07

项 目	假设铝锭市场价格较 2021 年第四季度变动幅度							
	持平	上涨 5%(假设不触发调价)	上涨 5%(触发调价)	上涨 10%(假设不触发调价)	上涨 10%(触发调价)	上涨 20%	上涨 30%	上涨 50%
所得税费用	1,044.02	862.55	883.58	785.81	991.21	951.13	904.89	811.98
净利润	16,356.35	13,513.25	13,842.69	12,311.05	15,528.98	14,900.97	14,176.56	12,721.08
扣非后归母净利润	14,500.32	11,657.22	11,986.66	10,455.02	13,672.95	13,044.94	12,320.53	10,865.05

注 1：由于公司与部分客户所签订原材料价格联动协议约定原材料价格上涨幅度达 5%、10%即触发联动机制，为充分揭示原材料价格上涨对公司经营业绩影响，上表分别列示原材料价格上涨幅度达 5%、10%时触发联动机制及未触发联动机制的极端情形

注 2：公司部分客户的价格联动周期为月度、季度或半年度，其价格联动周期短于 1 年，该部分客户在 2022 年可能多次触发联动机制，公司无法对原材料未来的月度、季度和半年度的价格波动情况进行预计，故测算时按照年度一次联动进行预测；上述预计数不代表公司最终可实现收入和净利润，亦不构成公司的盈利预测或业绩承诺

如上表所示，假设 2022 年度铝锭价格维持 2021 年第四季度平均水平，公司 2022 年度营业收入和扣非后归母净利润预计分别为 28.09 亿元和 1.45 亿元。假设 2022 年铝锭市场价格较 2021 年第四季度分别上涨 5%和 10%(未触发调价)，公司预计扣非后归母净利润分别为 1.16 亿元和 1.05 亿元；当铝锭市场价格上涨幅度达到 10%至 50%时，公司预计扣非后归母净利润不低于 10,865.05 万元，较 2021 年增速不低于 38.61%，公司具有较强的持续经营能力。

（五）核查程序

1. 查阅 A 股上市可比公司截至 2022 年 5 月 31 日的市值和市盈率数据，并根据同行业可比公司的市盈率数据计算公司的市值；查阅公司 2020 年的增资协议，了解雷石天智、清新壹号等投资者的认购价格，根据投资者的认购价格计算公司的市值，核查公司的预计市值是否满足上市标准的规定；

2. 获取公司华为通信产品以及比亚迪产品的收入成本明细表，分析 2021 年华为通信基站结构件产品毛利率大幅下滑、比亚迪新能源汽车零部件毛利率大幅低于新能源汽车零部件业务整体毛利率的原因及合理性；查阅行业研究报告，

了解公司所处通信基站及新能源汽车行业发展状况；访谈公司主要管理人员，了解报告期内通信基站结构件及新能源汽车零部件毛利率变动的主要原因，分析毛利率下滑风险；

3. 获取公司 2021 年对华为、一汽股份的调价数据、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；

4. 访谈公司管理层，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；获取公司关于铝锭市场价格变动对公司 2022 年度经营业绩的影响测算表，基于 2022 年 1-5 月已实现的经营情况及未来市场预测情况，结合公司与客户签署的原材料价格联动相关协议的具体内容和实际执行情况，复核测算表的合理性和准确性；

5. 获取公司主要客户销售合同，查阅相关产品“年降”条款；访谈公司销售管理人员，了解“年降”政策与实际执行情况；获取公司年降产品销售明细表，检查年降产品销售收入、年降金额及年降金额占比情况。

(六) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司经营业绩具有一定的波动，但未来仍具有良好的持续经营能力和盈利能力；公司预计市值采用的可比公司市盈率（P/E）法是行业通用的估值方法，预计市值的计算过程合理，参数选取的依据充分，预计市值测算合理，同时参考公司近期融资的估值情况，公司的预计市值满足上市标准的规定；

2. 2021 年华为通信产品毛利率大幅下降，主要系主要原材料价格大幅上涨、部分产品价格下调、华为招标策略变化、国际贸易摩擦以及芯片短缺、产品结构变化所致，具有商业背景，存在合理性；

3. 2021 年比亚迪产品毛利率较低，主要系部分产品技术难度高，成本较高，毛利为负所致；整体毛利率低于公司新能源汽车零部件毛利率，主要系受产品定位、产品定价机制等因素影响，具有合理性；

4. 通信基站市场具有良好的成长性；报告期内，公司通信类结构件毛利率波动，主要受客户结构、产品结构、主要原材料价格、汇率等因素影响，具有合理性；2022 年公司已与主要客户形成原材料价格联动机制，2022 年 1-3 月毛利

率水平得到较大提升，但国际国内环境仍存在较大不确定性，如果未来通信基站建设不及预期、美元及欧元等外币汇率进一步下降、铝价持续大幅上涨，公司通信类产品毛利率存在下滑的风险；

5. 我国和全球新能源汽车行业整体呈现高增长态势，我国新能源汽车行业市场前景广阔；报告期内，公司新能源汽车整体毛利率均在 30%以上，维持高毛利水平；但如果未来新能源汽车客户收入结构发生变动、低毛利产品收入占比提升以及行业竞争加剧，毛利率存在下降的可能性；

6. 报告期内，公司执行年降产品销售收入分别为 13,790.31 万元、15,431.64 万元和 19,765.12 万元，占主营业务收入的比例分别为 10.22%、8.60% 和 8.86%，占比均不高；年降金额分别为 177.00 万元、283.44 万元和 217.85 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.13%、0.16%和 0.10%，年降金额和占比均较小；年降金额对公司报告期内经营业绩未产生重大不利影响，对公司期后经营业绩预计不产生重大不利影响，公司期后经营业绩预测已考虑“年降”影响，期后经营业绩预测准确。

7. 对于华为，公司主要以当月周期内(上月 16 日-当月 15 日)A00 铝锭市场均价作为参考进行价格补偿，执行期间为 2021 年 4-12 月；而 A00 铝锭市场价格在 2021 年 4-12 月存在一定波动，公司在 2021 年 4-7 月、11 月和 12 月铝锭市场价格较低时以 A00 铝锭市场价格作为参考采购较多 MLX-13 和 MLX-14 铝锭，占比达 65.69%，导致对 A00 铝锭采购均价 19,664.85 元/吨低于调价参考市场均价 19,735.24 元/吨，最终导致调价覆盖程度超过 100.00%；对于一汽股份，公司根据 2021 年第三季度 A00 铝锭市场均价 20,536.09 元/吨(含税)作为参考调整 2021 年第四季度产品销售价格，而 2021 年第四季度 A00 铝锭市场均价为 20,040.33(含税)元/吨，较 A00 铝锭第三季度市场均价低 495.76 元/吨，公司 2021 年第四季度采购均价低于 2021 年第三季度市场均价，最终导致公司对一汽股份的调价覆盖程度超过 100%。除此之外，由于公司采购铝合金锭型号较多和公司不同客户调价机制的多样性亦导致覆盖程度测算值与理论值存在一定差异；

8. 2022 年度，公司与主要客户已形成铝合金锭原材料价格联动机制，执行情况良好，公司对原材料价格波动风险的内部控制措施有效。

二、关于外协采购

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人 2021 年新增供应商东莞市美利勤精密金属有限公司于 2021 年 3 月 24 日成立，与发行人商号相似。发行人当年向其采购金额为 1,903.30 万元，占发行人当年采购总额的 1.13%，按同一控制下的合并口径计算后为发行人 2021 年第五大供应商，发行人向其采购金额占其当年收入的比例为 105%。

(2) 除东莞美利勤外，报告期内发行人采购金额占重庆美可兴、东莞皓裕、重庆汇瑞机械、东莞常勤精密等外协供应商的收入比例也较高。

请发行人：

(1) 进一步分析向美利勤采购价格的公允性，说明美利勤经营、财务、人员、场地设备等方面与发行人是否存在混同，并结合美利勤与发行人商号相近、成立后短期内即成为发行人主要供应商、生产经营高度依赖发行人等事项的合理性，说明美利勤是否为发行人关联方，发行人对关联方、关联交易的披露是否准确、完整。

(2) 说明发行人采购占美利勤、重庆美可兴、东莞皓裕、重庆汇瑞机械、东莞常勤精密等外协供应商收入比例较高的合理性，结合资金流水核查情况，说明外协供应商及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员等与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 进一步分析向美利勤采购价格的公允性，说明美利勤经营、财务、人员、场地设备等方面与公司是否存在混同，并结合美利勤与公司商号相近、成立后短期内即成为公司主要供应商、生产经营高度依赖公司等事项的合理性，说明美利勤是否为公司关联方，公司对关联方、关联交易的披露是否准确、完整

1. 美利勤采购价格的公允性分析

(1) 公司通过市场化协商、议价的方式与美利勤确定最终交易价格，定价机制具有公允性

公司向美利勤采购的定价机制如下：美利勤综合考虑产品的材料成本、制造费用、生产工艺复杂程度、交期、订单量及合理利润等因素后向公司报价，收到报价后，公司在保证自身合理利润的前提下，经与美利勤通过市场化协商、议价的方式确定最终交易价格，定价机制具有公允性。

(2) 公司向美利勤的采购价格公允

公司向美利勤外协采购的产品为压铸毛坯件，压铸毛坯件的采购单价由原材料费用和加工费两部分构成，其中：原材料费用=单位产品耗用的铝合金锭重量(kg)*铝合金锭单价(元/kg)；加工费主要为压铸、去毛刺和喷砂等压铸工序的加工费用。公司向美利勤采购压铸毛坯件的原材料费用和加工费公允性分析如下：

1) 原材料费用

① 原材料定价原则：公司向美利勤采购压铸毛坯件的原材料价格按照公开市场价格确定，定价原则具有公允性

2021 年 5 月，公司开始向美利勤采购毛坯件，压铸毛坯件的主要原材料为铝合金锭，公司向美利勤采购的压铸毛坯件按照所用原材料铝合金锭型号的划分情况如下：

采购美利勤产品的铝合金锭型号	金额	占比	铝合金锭成分构成情况	公司对应的铝合金锭型号
DC01	1,501.55	79.77%	硅：11.5%-13.5%；铜：≤0.08%；锰：0.25%-0.5%；镁：0.25%-0.5%；铁、镍、锌等元素及其他成分：≤2%；剩余成分全部为铝。	MLX-13
ADC12、LHB1、43500 等	380.79	20.23%	-	-
合 计	1,882.34	100.00%	-	-

如上表，公司向美利勤采购的压铸毛坯件所用的铝合金锭型号主要为 DC01，该型号铝合金锭对应产品采购金额为 1,501.55 万元，占公司向美利勤外协采购总额的比例为 79.77%。DC01 与公司的 MLX-13 成分构成情况基本相同，公司向美利勤采购压铸毛坯件中原材料铝合金锭的定价原则和公司直接采购铝合金锭的定价原则如下：

项 目	2021 年 5 月-8 月	2021 年 9 月及以后
公司向美利勤	产品价格未执行原材料价格联动：产品	产品价格执行原材料价格联

项 目	2021 年 5 月-8 月	2021 年 9 月及以后
采购压铸毛坯件原材料铝合金锭定价原则	定点按照定点时的铝锭上海有色金属网 A00 铝锭市场价为基础, 综合考虑添加硅、铜、镁等元素的添加量及市场价格、加工费等确定具体的铝合金锭价格, 后续采购价格按照定点价格执行	动: 按照采购订单签订日的铝锭 A00 市场价格, 综合考虑添加硅、铜、镁等元素的添加量及市场价格、加工费等确定具体的铝合金锭价格
公司直接采购铝合金锭的定价原则	以采购订单日上海有色金属网 A00 型号铝锭日均价为基础, 综合考虑添加硅、铜、镁等元素的添加量及市场价格、加工费等因素后, 与供应商通过比价、协商的方式确定每单的采购价格	

如上表, 公司向美利勤采购压铸毛坯件原材料铝合金锭定价原则和公司直接采购铝合金锭的定价原则均是以上海有色金属网 A00 铝锭市场价为基础确定, 定价原则具有公允性。

单位: 元/吨

月 份	当月平均价	较上月上涨比例
2021 年 5 月	17,005.41	-
2021 年 6 月	16,496.84	-2.99%
2021 年 7 月	16,971.84	2.88%
2021 年 8 月	17,888.58	5.40%
2021 年 9 月	19,808.85	10.73%
2021 年 10 月	19,804.20	-0.02%
2021 年 11 月	16,903.46	-14.65%
2021 年 12 月	17,090.42	1.11%

注: 当月平均价系当月每个交易日上海有色金属网铝锭 A00 平均价格的算术平均值

2021 年 5-7 月, 铝锭市场价格相对稳定, 公司向美利勤采购订单中原材料价格基本按照定点时原材料价格执行, 未执行价格联动机制; 2021 年 8 月, 铝锭市场价格较 7 月上涨 5.40%, 美利勤向公司提出上调供货产品的原材料价格请求, 公司考虑到 8 月份铝锭价格波动尚在美利勤承受范围内, 且无法预计未来的铝锭价格走势, 公司未对原材料价格进行上调, 仍按定点时的价格执行。

2021 年 9 月, 铝锭市场价格大幅上涨, 为保障供应链和产品交付的稳定性, 公司对美利勤的采购的压铸毛坯件执行原材料市场价格联动机制, 按照采购订单签订日的铝锭市场价格确定压铸毛坯件的原材料价格。

综上，2021 年 5-8 月，由于铝锭市场价格相对稳定，公司向美利勤采购压铸毛坯件的原材料费用按照定点时确定的铝合金锭单价执行。2021 年 9 月起，公司向美利勤采购压铸毛坯件中原材料价格执行铝锭市场价格联动机制，以 A00 的公开市场价格为基础、综合其他各方面因素确定铝合金锭的采购单价，定价原则和公司直接采购铝合金锭的定价原则不存在明显差异，定价原则具有公允性。

②原材料采购价格公允性分析

2021 年，公司向美利勤采购的使用 DC01 铝合金锭的压铸毛坯件金额为 1,501.55 万元，占比 79.77%。DC01 铝合金锭与公司 MLX-13 铝合金锭成分构成基本相同，公司向美利勤的采购订单中原材料 DC01 铝合金锭单价和 A00 铝锭的市场价格对比情况以及公司直接采购 MLX-13 铝合金锭和 A00 铝锭的市场价格对比情况如下：

单位：元/吨

月 份	公司向美利勤采购压铸毛坯件的原材料费用			公司直接采购铝合金锭情况		
	公司向美利勤采购订单当月平均价格	A00 当月市场平均价格	差异率	公司采购订单当月平均价格	A00 当月市场平均价格	差异率
2021-05	17,958.75	16,868.36	6.46%	18,141.59	16,946.90	7.05%
2021-06	17,843.57	16,505.69	8.11%	当月未采购 MLX-13 型号铝合金锭		
2021-07	18,195.83	16,813.42	8.22%	18,628.32	17,371.68	7.23%
2021-08	18,399.17	18,030.24	2.05%	19,300.88	18,047.20	6.95%
2021-09	22,947.23	20,327.43	12.89%	23,339.23	20,840.94	11.99%
2021-10	23,976.73	19,847.79	20.80%	23,539.82	19,380.53	21.46%
2021-11	19,931.36	16,851.97	18.27%	19,707.96	16,964.60	16.17%
2021-12	19,623.85	17,014.30	15.34%	18,716.81	16,539.82	13.16%

注 1：以上均为不含税单价，公司向美利勤采购订单当月平均价格系公司当月与美利勤签订的 DC01 型号产品的所有采购订单铝合金锭单价的算术平均值；

注 2：A00 当月市场平均价格系公司当月与美利勤 DC01 型号产品订单签订日的上海有色金属网铝锭 A00 平均价格的算术平均值；

注 3：差异率=（公司向美利勤采购订单当月平均价格-铝锭 A00 当月市场平均价格）/铝锭 A00 当月市场平均价格；

注 4：重庆美利信采购订单当月平均价格、A00 当月市场平均价格计算方法与注 1 和注 2 的计算方法相同，重庆美利信采购订单当月平均价格为当月 MLX-13 型号所有采购订单单价的算术平均值，A00 当月市场平均价格系重庆美利信采购

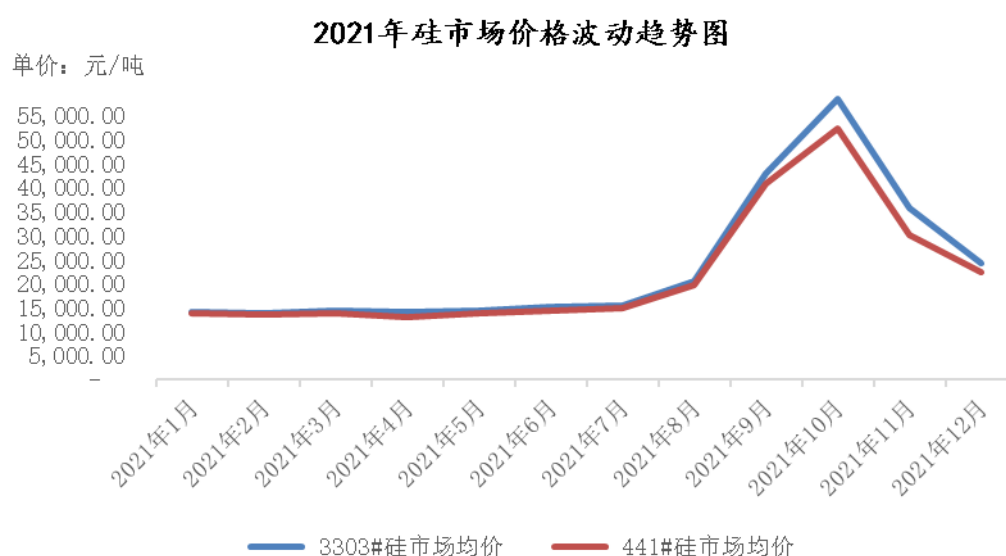
MLX-13 订单签订日的上海有色金属网铝锭 A00 平均价格的算术平均值

如上表，2021 年 5 月-8 月，公司直接采购 MLX-13 铝合金锭的采购单价高出 A00 市场价格约 7%，主要为添加其他元素的费用和加工费等。

2021 年 5 月-7 月，公司向美利勤采购订单当月 DC01 平均采购价格高出市场价格的比例分别为 6.46%、8.11%和 8.22%，与 7%相比不存在明显差异，采购价格公允。2021 年 8 月，公司向美利勤采购订单平均价格高出市场价格的比例为 2.05%，低于 7%，主要系公司 2021 年 8 月尚未与美利勤执行价格联动机制，产品的材料费用仍按照定点时的价格执行，在 2021 年 8 月原材料价格上涨 5.40%的情况下，导致其差异率小于 7%，具有商业合理性。

2022 年 9-12 月，公司直接采购 MLX-13 铝合金锭的采购单价高出 A00 市场价格的比例分别为 11.99%、21.46%、16.17%和 13.16%，公司向美利勤采购订单当月 DC01 平均采购价格高出市场价格的比例分别为 12.89%、20.80%、18.27%和 15.34%，同一月份的差异率不存在明显差异，公司向美利勤的采购价格公允。

2021 年 9-12 月，公司向美利勤采购订单中原材料平均采购价格与 A00 市场价格的差异率和公司采购订单平均采购价格与 A00 市场价格的差异率较 2021 年 5-8 月均大幅上涨，且各月份间也存在一定波动，主要原因是添加元素价格波动所致：DC01 铝合金锭需要添加 11.5%-13.5%的硅元素，2021 年 9 月，硅市场价格大幅上涨，2021 年 10 月，硅市场价格达到全年峰值，2021 年 11 月、12 月硅市场价格有所下降。



综上，公司向美利勤采购订单上的铝合金锭单价与定价基础 A00 的市场价格变动趋势基本一致，各月的差异率存在波动主要系 A00 和添加元素的市场价格波动所致；公司向美利勤采购订单上的铝合金锭单价与公司直接采购的铝合金锭 MLX-13 的价格及变动情况不存在显著差异，且二者与定价基础 A00 的市场价格的差异率及其变动情况基本一致，公司采购压铸毛坯件的原材料价格公允。

2) 加工费公允性分析

公司产品具有定制化、多品种的特点，公司外协采购的不同产品的规格型号、加工工艺及难度、加工设备型号、耗用机器及人工工时、交期、数量等差异较大，不存在公开市场价格和同行业采购价格。

2021 年，在产品规格型号、加工工序及加工设备型号相同情况下，公司向美利勤采购的前十大产品中有七款产品存在向其他供应商采购或询价的可比价格。公司向美利勤采购的加工费单价和向其他供应商采购或询价的可比价格加工费单价对比情况如下：

单位：万元, 元/件

采购排名	物料编码	采购金额	占比	公司向美利勤采购的加工费单价	是否存在可比价格	可比价格的加工费单价
1	11190029-113	235.27	12.36%	35.00	否	-
2	11190645-111	130.86	6.88%	7.86	是	8.43
3	11190557-115	125.90	6.61%	6.36	是	7.26
4	11190645-211	119.75	6.29%	15.36	否	-
5	11190332-213	117.97	6.20%	19.54	否	-
6	11190154-115	112.28	5.90%	14.50	是	15.21
7	11190561-111	97.20	5.11%	5.03	是	4.82
8	11190600-111	96.52	5.07%	12.70	是	12.50
9	13217002-111	89.87	4.72%	4.70	是	4.10
10	13217012-111	89.17	4.69%	4.00	是	4.50
	合计	1,214.78	63.83%			

如上表，公司向美利勤采购的加工费单价和向其他供应商采购或询价的加工费单价相比不存在明显差异，公司向美利勤采购压铸毛坯件的加工费价格具有公允性。

(3) 美利勤向公司的销售毛利率与同行业可比公司的销售毛利率具有可比性

美利勤和瑞通精工作为公司报告期内的主要外协供应商，在业务上具有一定的可比性，2021 年，美利勤和瑞通精工销售毛利率情况如下：

公司名称	营业收入	营业成本	毛利率
美利勤	1,821.51	1,625.26	10.77%
瑞通精工	57,431.41	50,221.29	12.55%

注：瑞通精工的营业收入、营业成本和毛利率来源于其公开披露的年度报告；美利勤的营业收入和营业成本数据来源于企业所得税纳税申报表

2021 年，公司为美利勤的唯一客户，因此美利勤的销售毛利率是向公司的销售毛利率。美利勤 2021 年向公司的销售毛利率为 10.77%，与瑞通精工 2021 年的销售毛利率 12.55%相比不存在明显差异，说明公司与美利勤经市场化协商、议价方式确定的采购价格具有公允性。

(4) 公司与美利勤不存在关联关系，美利勤不存在为公司承担成本、代垫费用等利益输送的情形

公司与美利勤不存在关联关系，美利勤的股东、主要管理人员与公司、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以及子公司主要管理人员不存在关联关系，也不存在是公司及其子公司前员工、前关联方、前股东等可能导致利益倾斜的情形。

公司与美利勤的合作及采购均是市场化行为，采购价格公允。公司实际控制人、董监高、主要财务人员与美利勤的实际控制人、主要股东不存在资金往来，美利勤不存在为公司承担成本、代垫费用等利益输送的情形。

综上，公司通过市场化协商、议价的方式与美利勤确定最终交易价格；公司向美利勤采购压铸毛坯件的原材料价格按照市场价格确定，向美利勤采购的加工费单价和向其他供应商采购或询价的加工费单价相比不存在明显差异，定价公允；美利勤向公司的销售毛利率与同行业可比公司的销售毛利率具有可比性；公司与美利勤不存在关联关系，美利勤不存在为公司承担成本、代垫费用等利益输送的情形，公司向美利勤的采购价格具有公允性。

2. 美利勤经营、财务、人员、场地设备等方面与公司是否存在混同，分析

美利勤与公司商号相近、成立后短期内即成为公司主要供应商、生产经营高度依赖公司等事项的合理性

(1) 美利勤经营、财务、人员、场地设备等方面与公司不存在混同情形

在业务经营方面，公司除向美利勤采购和出租厂房外，未以任何方式参与或干涉其经营活动，美利勤除为公司提供外协服务和向公司租入厂房外，未以任何方式参与或干涉公司的经营活动，公司与美利勤不存在业务经营混同的情况，相互独立。

在财务方面，公司及其子公司与美利勤不存在共用银行账户或混合纳税的情况，公司具有独立的财务会计部门和独立的财务核算体系，未参与美利勤的财务核算和决策，公司与美利勤的财务相互独立。

在人员方面，公司员工与美利勤员工不存在混同的情形，美利勤的员工不存在在公司兼职、领薪的情形，公司员工也不存在在美利勤兼职、领薪的情形，公司与美利勤的人员相互独立。

在场地设备方面，公司从自然人戴祯祥处租赁了位于东莞市桥头镇的厂房，由于租赁厂房利用率较低，公司将部分闲置区域租赁给美利勤，租赁价格公允。美利勤租赁上述厂房用于生产、办公，和公司目前使用的厂房有明确的界限划分，公司未使用或占用美利勤租赁的厂房区域，美利勤除使用租赁区域外，未使用或占用公司的厂房，公司与美利勤场地相互独立；在设备方面，公司与美利勤不存在混用的情况，相互独立。

综上，公司与美利勤在经营、财务、人员、场地设备等方面相互独立，不存在混同的情形。

(2) 美利勤与公司商号相近、成立后短期内即成为公司主要供应商、生产经营高度依赖公司等事项的合理性

1) 美利勤成立后短期内即成为公司主要供应商的背景和原因、公司为其唯一客户的原因及合理性

2017 年，公司与华为正式建立合作关系并逐步成为华为 5G 基站铝合金压铸件的核心供应商，2018 年和 2019 年，公司向华为销售收入分别为 1,289.03 万元、28,547.06 万元，实现快速增长。在此背景下，为就近深度服务华为，公司原计划在东莞地区投入大量生产设备进行扩产，并于 2019 年 12 月和 2020 年 4

月租赁了桥头镇和寮步镇的两大厂区。但 2020 年中美贸易摩擦加剧，美国制裁华为、限制对其的芯片供应后，华为通信基站相关业务受到影响，导致公司对华为的业务量未达预期。

受华为被制裁影响，公司暂停了在东莞地区的扩产项目，导致东莞地区租赁厂房的利用率不高。同时，综合考虑以下因素，公司 2021 年计划在东莞地区租赁的厂房引入外协厂商驻厂协助生产：①2021 年，爱立信、一汽股份、特斯拉等客户产品需求量增长，公司部分生产设备在订单量高峰时排产较为紧张；②报告期内，公司向华为、比亚迪等客户销售的产品交割地位于广东地区，部分产品重量和体积较大，运输费用较高，不利于产品竞标；③东莞地区的压铸、机加工厂家数众多，竞争充分，公司可以充分发挥地方生产资源优势；④东莞地区租赁的厂房闲置较多，引入外协厂商驻厂协助生产不仅可以提高东莞地区厂房的利用率而且便于公司对产品质量进行管控，保证产品交付的稳定性。

公司在东莞地区与多家厂商接触洽谈业务合作，陆谨投资的常勤精密与公司具有合作关系，同时其旗下公司越美科技作为中兴、华为等通信主设备商的二级配套供应商，具有近十年服务通信主设备商一级供应商的经验，在东莞地区的通信主设备商配套领域具有一定的知名度和较好的口碑，公司基于商业互赢原则、合作历史和技术实力与陆谨建立合作关系。陆谨与朋友宋学珍、蒙齐任以其自有资金投资设立美利勤为公司提供服务。

美利勤与公司存在战略合作关系，优先满足公司的外协加工需求，在美利勤生产能力有限的情况下，公司向其下达的订单量已足以使其产能饱和，故美利勤目前的唯一客户为公司。

2) 美利勤与公司商号相近的背景及原因

公司作为铝合金压铸行业的头部企业，具有较高的行业知名度，每年具有较大的采购规模，为深度绑定优质客户，与公司达成战略合作关系，同时考虑到旗下公司常勤精密和美利信的合作关系，结合美利信和常勤精密的公司名称，陆谨在新设立公司时取名为美利勤，公司对该公司名称未提出异议。

3. 美利勤是否为公司关联方，公司对关联方、关联交易的披露是否准确、完整

公司与美利勤不存在关联关系，美利勤的股东、主要管理人员与公司、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以及子公司主要管理人员不存在关联关系，也不存在是公司及其子公司前员工、前关联方、前股东等可能导致利益倾斜的情形。公司对关联方、关联交易的披露准确、完整。

(二) 说明公司采购占美利勤、重庆美可兴、东莞皓裕、重庆汇瑞机械、东莞常勤精密等外协供应商收入比例较高的合理性，结合资金流水核查情况，说明外协供应商及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员等与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他利益安排

1. 说明公司采购占美利勤、重庆美可兴、东莞皓裕、重庆汇瑞机械、东莞常勤精密等外协供应商收入比例较高的合理性

报告期内，公司向主要外协厂商采购金额及占其收入的比例情况如下：

单位：万元，%

年度	序号	主要外协供应商名称	外协服务采购金额(万元)	采购金额(万元)	采购金额占其营业收入比例
2021年度	1	重庆汇仁有色金属有限责任公司	3,166.12	14,116.64	约 41%
	2	重庆庆瑞汽车部件有限公司	2,612.53	2,612.53	约 26%
	3	东莞市美利勤精密金属有限公司	1,882.34	1,903.30	约 105%
		东莞市常勤精密五金科技有限公司	553.60	1,336.86	约 92%
		东莞市越美金属科技有限公司	119.82	119.82	约 7%
	4	东莞市兴茂压铸有限公司	1,990.06	2,242.64	约 17%
	5	重庆天昊工贸有限公司	1,747.00	1,750.10	约 55%
2020年度	1	瑞通精工	2,609.34	2,609.34	约 7%
	2	重庆汇仁有色金属有限责任公司	2,058.41	10,267.49	约 45%
	3	东莞辉鑫	990.48	1,258.81	约 35%
	4	重庆帝瀚动力机械有限公司	832.02	832.02	约 6%
	5	东莞皓裕	766.13	949.90	约 101%
2019年度	1	瑞通精工	4,439.92	4,439.99	约 19%
	2	重庆汇仁有色金属有限责任公司	1,649.91	9,808.82	约 52%
	3	重庆美可兴科技有限公司	625.79	625.79	约 88%

年度	序号	主要外协供应商名称	外协服务 采购金额 (万元)	采购金额 (万元)	采购金额占 其营业收入 比例
	4	重庆汇瑞机械有限公司	538.80	538.80	约 106%
	5	重庆富迪科技有限公司	417.55	417.55	约 20%

注 1：美利勤 2021 年度、东莞皓裕 2020 年度及重庆汇瑞机械有限公司 2019 年度采购金额占营业收入比例超过 100%系供应商确认收入与公司采购入库确认时点存在时间差所致

注 2：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，按照合并计算后的采购金额进行排名

报告期内，公司采购占美利勤、重庆美可兴、东莞皓裕、重庆汇瑞机械、东莞常勤精密等外协供应商收入比例较高，具体原因如下：

(1) 公司采购占美利勤、东莞皓裕、常勤精密三家供应商收入比例较高的主要原因是：华为对一级供应商的产品在交付时间和质量上具有非常严格的考核标准和要求，美利信、中电爱华等一级供应商为达到华为的产品交付要求，对其供应商的产品交付也有严格的要求。如果一家二级供应商同时服务多家一级供应商，在华为订单的高峰期，一级供应商的订单在短时间内同时下发给二级供应商，但二级供应商受制于产能，无法在规定时间内满足所有订单的交付要求，美利信、中电爱华等华为的一级供应商为保证自身产品的交付，希望二级供应商优先满足自身的订单交付，具有潜在的排他性要求。

基于上述背景，为协调与自身客户的合作关系以及考虑到公司作为压铸行业内的头部企业、华为 5G 基站铝合金压铸件的核心供应商等因素，二级供应商东莞市壹富塑胶五金科技有限公司的股东蔡湖杰决定通过东莞皓裕为公司提供机外协加工服务，越美科技的股东陆谨决定通过美利勤和常勤精密为公司提供外协加工服务，东莞市壹富塑胶五金科技有限公司和越美科技主要服务其原有客户。东莞皓裕、美利勤和常勤精密则优先满足公司的订单生产需求，在上述三家供应商生产能力有限的情况下，公司向其下达的订单量已使其产能饱和，导致公司采购占美利勤、东莞皓裕、常勤精密三家供应商收入比例较高。

(2) 公司采购占重庆汇瑞机械有限公司、重庆美可兴科技有限公司两家供应商收入比例较高的主要原因是：重庆汇瑞机械有限公司 2014 年与公司建立合作

关系，重庆美可兴科技有限公司 2013 年与公司子公司重庆鼎喜建立合作关系，多年的合作中，重庆汇瑞机械有限公司和重庆美可兴科技有限公司熟悉与公司的合作流程和产品考核要求，其外协加工质量稳定。

公司的下游客户为保障供应链和产品交付的稳定性，产品定点并量产后一般不会轻易更换供应商，相应的，公司为保证向下游客户交付产品的稳定性，一般会选择与重庆汇瑞机械有限公司和重庆美可兴科技有限公司这类长期合作的供应商建立稳定的战略合作关系。公司作为重庆地区的大型企业，也是重庆汇瑞机械有限公司和重庆美可兴科技有限公司的战略客户，重庆汇瑞机械有限公司和重庆美可兴科技有限公司优先满足公司的订单需求，公司每年的采购规模较大，在其产能有限的情况下，导致公司采购占其收入比例较高。

2. 结合资金流水核查情况，说明外协供应商及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员等与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他利益安排

通过查阅主要外协供应商的工商信息，对主要外协供应商进行访谈，获取主要外协供应商出具的不存在关联关系的《声明和承诺》，结合对公司控股股东、实际控制人及其近亲属、董监高、关键岗位人员的银行流水核查情况，外协供应商及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员等与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系或者其他利益安排，也不存在是公司员工、前员工、前关联方、前股东等可能导致利益倾斜的情形。

（三）核查程序

1. 访谈公司管理层和美利勤的主要管理人员陆谨，了解公司与美利勤业务往来的背景和原因，并核查其业务合作是否具有商业合理性，了解公司外协采购的定价机制；

2. 获取陆谨与王志洪签订的《代持股协议》，并对美利勤的显名股东王志洪和实际股东陆谨进行访谈，获取其出具的《确认函》；获取美利勤设立之后的股东投资款相关银行流水记录，根据《代持股协议》《确认函》和股东投资款银行流水记录，核查美利勤的实际股东情况；

3. 获取美利勤的所得税纳税申报表，并根据纳税申报表的财务数据计算其销售毛利率；查阅瑞通精工 2021 年年度报告，比较美利勤与瑞通精工的销售毛

利率是否存在明显差异，核查其销售定价的公允性；

4. 获取公司与美利勤签订的租赁合同，实地查看美利勤的生产经营场所，并对美利勤的主要管理人员陆谨进行访谈，核查美利勤在经营、财务、人员、场地设备等方面与公司是否存在混同的情况；

5. 查询美利勤的工商信息，获取美利勤与公司及其子公司不存在关联关系的声明和承诺函；获取美利勤股东及主要人员与公司及其子公司不存在关联关系和资金往来的声明和承诺函，核查美利勤的股东、主要人员等与公司及其子公司是否存在关联关系及资金往来；

6. 核查公司关联方，获取其填写的调查表，了解其主要社会关系和关联方情况，核查其与美利勤是否存在利益输送或关联关系；

7. 对实际控制人及其近亲属、董事、监事、高管流水中单笔发生金额超过 5 万元或 5 万元以下但可能存在异常的流水逐笔进行检查，对于公司控股股东，核查单笔 50 万元以上的大额资金流水，或 50 万元以下但可能存在异常的流水逐笔进行检查，核查其对手方信息，了解大额资金流水的具体发生背景、交易原因，并取得相关证明资料；

8. 通过天眼查等网站查询主要外协供应商及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员等情况，同时获取公司流水，将公司流水的交易对手方信息与前述人员进行比对；

9. 访谈主要供应商，了解与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在异常资金往来。

（四）核查意见

1. 公司与美利勤不存在关联关系，公司与美利勤合作及采购均是市场化行为，具有合理的商业背景；

2. 公司通过市场化协商、议价的方式与美利勤确定最终交易价格；公司向美利勤采购压铸毛坯件的原材料价格按照公开市场价格确定，向美利勤采购的加工费单价和向其他供应商采购或询价的加工费单价相比不存在明显差异；美利勤向公司的销售毛利率与同行业公司的销售毛利率具有可比性；公司与美利勤不存在关联关系，美利勤不存在为公司承担成本、代垫费用等利益输送的情形，公司向美利勤的采购价格具有公允性。

3. 公司与美利勤在经营、财务、人员、场地设备等方面相互独立，不存在混同的情形；

4. 陆谨旗下公司具有近十年服务通信主设备商一级供应商的经验，在东莞地区的通信主设备商配套领域具有一定的知名度和较好的口碑，公司基于商业互赢原则、合作历史和技术实力与陆谨建立合作关系，陆谨与朋友设立美利勤为公司提供服务。美利勤与公司存在战略合作关系，故美利勤成立后即成为公司的主要供应商。美利勤优先满足公司的外协加工需求，在美利勤生产能力有限的情况下，公司向其下达的订单量已使其产能饱和，故美利勤目前的唯一客户为公司；

5. 公司作为铝合金压铸行业的头部企业，具有较高的行业知名度，每年具有较大的采购规模。为与公司达成战略合作关系，结合美利信和常勤精密的公司名称，陆谨等人在新设立公司时取名为美利勤，故美利勤与公司的商号相近；

6. 公司与美利勤不存在关联关系，公司对关联方、关联交易的披露准确、完整；

7. 公司采购占美利勤、东莞皓裕、常勤精密三家供应商收入比例较高的主要原因是基于华为一级供应商对二级供应商潜在的排他性要求，二级供应商东莞市壹富塑胶五金科技有限公司和越美科技的股东决定通过新的主体为公司提供外协加工服务。东莞皓裕、美利勤和常勤精密优先满足公司的订单生产需求，导致公司采购占美利勤、东莞皓裕、常勤精密三家供应商收入比例较高；

8. 公司采购占重庆汇瑞机械有限公司、重庆美可兴科技有限公司两家供应商收入比例较高的主要系公司作为重庆地区的大型企业，是重庆汇瑞机械有限公司和重庆美可兴科技有限公司的战略客户，上述两家供应商优先满足公司的订单需求，公司每年的采购规模较大，在其产能有限的情况下，导致公司采购占其收入比例较高。

9. 外协供应商及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员等与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系或者其他利益安排，也不存在是公司员工、前员工、前关联方、前股东等可能导致利益倾斜的情形。

三、关于关联方

申请文件及问询回复显示，发行人实际控制人控制的企业包括爱尔达、同

发电机等。

请发行人说明实际控制人控制的其他企业的基本情况，报告期内发行人是否存在与前述公司的客户、供应商进行业务或资金往来的情形，交易价格是否公允。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

（一）请公司说明实际控制人控制的其他企业的基本情况，报告期内公司是否存在与前述公司的客户、供应商进行业务或资金往来的情形，交易价格是否公允

1. 请公司说明实际控制人控制的其他企业的基本情况

除发行人及其子公司外，公司控股股东及实际控制人控制的其他企业情况如下：

序号	名称	控制关系	主营业务
1	爱尔达	美利信控股持股 100%	大气探测仪器的研发、生产与销售
2	同发机电	美利信控股持股 85%	发电机组、静音电站、自发电系统等研发、生产与销售
3	美利新材	美利信控股持股 81.82%	钨合金制品、钨合金预制破片及制导舵机的研发、生产与销售
4	美利信矿业	美利信控股持股 75%	无经营性业务
5	美利信投资	余克飞持股 80%、余亚军持股 10%	股权投资、光电元器件贸易
6	美利信实业	余克飞持股 70%、余亚军持股 15%	无经营性业务
7	赛飞咨询	余克飞持股 53%、刘赛春持股 47%	无经营性业务
8	重维尔	实际控制人之一余亚军控制的企业	股权投资
9	中石润远	实际控制人之一余亚军控制的企业	润滑油销售
10	思睿创瓷	实际控制人之一余亚军控制的企业	陶瓷滤波器的研发、生产与销售
11	美利信国际	余克飞持股 100%	光电元器件贸易

公司控股股东及实际控制人控制的其他企业与发行人及子公司不构成同业竞争。

2. 说明实际控制人控制的其他企业的基本情况，报告期内公司是否存在与前述公司的客户、供应商进行业务或资金往来的情形

报告期内，实际控制人控制的其他企业中，北京爱尔达电子设备有限公司、

汪清美利信矿业有限责任公司、北京美利信投资有限责任公司、珠海美利信实业有限公司、北京赛飞咨询有限公司、重维尔(北京)国际投资管理有限公司及美利信国际有限公司与公司的供应商、客户均无资金业务往来；公司与重庆中石润远实业有限公司(以下简称中石润远)、重庆思睿创瓷电科技有限公司(以下简称思睿创瓷)、湖北同发机电有限公司(以下简称同发机电)及珠海美利信新材料股份有限公司(以下简称美利新材)重叠供应商、客户的交易情况分别如下：

(1) 中石润远与公司供应商、客户交易情况

年 度	与公司供应商的资金业务往来				与公司客户的资金业务往来			
	供应商名称	交易金额 (万元)	采购 占比(%)	交易 原因	客户名称	交易金额 (万元)	销售 占比(%)	交易 原因
2021 年度	广东天诚密封件股份有限公司	0.04	低于 0.01	收取润滑油销售款项	江铃汽车股份有限公司	474.98	21.42	收取润滑油销售款项
					泛亚汽车技术中心有限公司	4.45	0.20	收取润滑油销售款项
					上汽通用汽车有限公司	47.84	2.16	收取润滑油销售款项
	曲阜天博汽车零部件制造有限公司	2.54	0.11	收取润滑油销售款项	福特汽车(中国)有限公司	15.27	0.69	收取润滑油销售款项
	小 计	2.58	0.11		小 计	542.54	24.47	
2020 年度					江铃汽车股份有限公司	401.47	42.87	收取润滑油销售款项
					震坤行工业超市(上海)有限公司	1.51	0.16	收取润滑油销售款项
					舍弗勒贸易(上海)有限公司	4.56	0.49	收取润滑油销售款项
					小 计	407.54	43.52	
2019 年度					江铃汽车股份有限公司	197.55	50.02	收取润滑油销售款项

如上表所示，报告期内，中石润远与公司供应商广东天诚密封件股份有限公司、曲阜天博汽车零部件制造有限公司以及公司客户江铃汽车股份有限公司、上汽通用汽车有限公司等存在少量资金业务往来，主要是收取润滑油销售款项。中石润远主要从事润滑油销售业务，主要客户为汽车行业的企业，上述业务往来具有商业合理性。

(2) 思睿创瓷与公司供应商、客户交易情况

年 度	与公司供应商的资金业务往来				与公司客户的资金业务往来			
	供应商名称	交易金额 (万元)	采购 占比 (%)	交易 原因	客户 名称	交易金额 (万元)	销售 占比 (%)	交易 原因
2021年 度	重庆市巴南区 寿安机械有限公司	0.42	0.15	支付购买 清洗机工 作台款项				
	济南巴克超声 波科技有限公司	4.90	1.78	支付超声 波清洗机 验收款项				
	重庆盈中昇科 技有限公司	2.70	0.98	支付购买 模具款项				
	合 计	8.02	2.91					
2020 年度	重庆汇仁有色 金属有限责任 公司	50.00		归还借款	南京爱 立信熊 猫通信 有限公 司	1.40	10.00	收取陶 瓷滤波 器样品 款项
		9.06		收取借款 利息				
2019年 度	重庆汇仁有色 金属有限责任 公司	50.00		收到借款				
	重庆惠威信息 网络有限公司	0.015	0.002	支付购买 凭证打印 机款项				

如上表所示，报告期内，思睿创瓷与公司供应商、客户存在少量资金业务往来：1) 思睿创瓷主营业务为陶瓷滤波器的研发、生产与销售业务，其向公司供应商采购的清洗机工作台、凭证打印机、模具等均为正常经营所需，且采购金额较小；2) 因短期资金需求，报告期内思睿创瓷与重庆汇仁有色金属有限责任公司曾存在短期资金拆借，截至 2020 年 12 月 31 日，资金拆借的本金及利息均已偿付完毕；3) 思睿创瓷曾向公司客户南京爱立信熊猫通信有限公司销售滤波器样品，收取样品款 1.40 万元，交易金额较小。综上，思睿创瓷与公司供应商、客户的业务往来具有商业合理性。

(3) 同发机电与公司供应商、客户交易情况

年 度	与公司供应商的资金业务往来				与公司客户的资金业务往来			
	供应商名 称	交易金 额(万 元)	采购 占比 (%)	交易 原因	客户名称	交易金额 (万元)	销售 占比 (%)	交易 原因
2021 年度	重庆逸昆 机械制造 有限公司	14.9	0.07	前后端盖开 模及采购防 雨罩总成	中国电子科 技集团第五 十四研究所	14.16	0.07	销售发电 机组及发 电机组配 件
	重庆思普 宁塑胶制 品有限公	8.18	0.04	风扇开模及 采购风扇				

	司							
	合计	23.08	0.11					
2020年度				中国电子科技集团第五十四研究所	1,075.43	6.10		销售发电机组及发电机组配件
2019年度				中国电子科技集团第五十四研究所	286.02	3.48		销售发电机组及发电机组配件

如上表所示，报告期内，同发机电与公司供应商、客户存在部分资金业务往来：1) 同发机电向公司供应商采购的前后端盖开模及防雨罩总成、风扇开模及风扇均为正常经营所需，且采购金额较小；2) 报告期内，同发机电曾向公司客户中国电子科技集团第五十四研究所销售发电机组及发电机组配件，2019 年度至 2021 年度交易额分别为 286.02 万元、1,075.43 万元和 14.16 万元，同发机电的主营业务是发电机组及发电机组配件的设计开发、制造及销售，其向中国电子科技集团第五十四研究所销售柴油发电机组，主要用于该单位军用产品的配套，中国电子科技集团第五十四研究所系一家具有武器装备科研生产资格的单位，同发机电向中国电子科技集团第五十四研究所的销售均为正常业务往来。综上，同发机电与公司供应商、客户的业务往来具有商业合理性。

(4) 美利新材与公司供应商、客户交易情况

年 度	与公司供应商的资金业务往来				与公司客户的资金业务往来			
	供应商名称	交易金额(万元)	采购占比 (%)	交易原因	客户名称	交易金额(万元)	销售占比 (%)	交易原因
2021 年度	东莞市民兴五金机电有限公司(以下简称东莞民兴五金)	174.07	1.68	采购五金配件	重庆红宇精密工业集团有限公司(以下简称红宇精密)	951.60	5.39	配套销售钨合金制品
	广东景昊智能装备制造有限公司	2.14	0.02	数控机床售后维修				
	卡尔蔡司(上海)管理有限公司	1.62	0.02	三坐标售后校验费				
	合 计	177.83	1.72					
2020	东莞民兴五金	182.16	1.57	采购五金配件	红宇精密	1,605.14	8.67	配套

年 度	与公司供应商的资金业务往来				与公司客户的资金业务往来			
	供应商名称	交易金额(万元)	采购占比 (%)	交易原因	客户名称	交易金额(万元)	销售占比 (%)	交易原因
年度	广东景昊智能装备制造有限公司	2.04	0.02	数控机床售后维修				销售钨合金制品
	大族激光科技产业集团股份有限公司	38.00	0.33	购激光焊接设备				
	卡尔蔡司(上海)管理有限公司	1.73	0.02	三坐标售后校验费				
	合 计	223.93	1.93					
2019年度	广东景昊智能装备制造有限公司	45.96	0.420	购买数控机床	红宇精密	1,320.95	6.45	配套销售钨合金制品
	卡尔蔡司(上海)管理有限公司	0.09	0.001	三坐标维修费				
	合 计	46.05	0.421					

如上表所示，报告期内，美利新材与公司供应商、客户存在部分资金业务往来：1)美利新材向公司供应商采购的数控机床、五金配件及售后服务均为正常经营所需，交易具有真实背景；2)报告期内，美利新材向红宇精密配套销售钨合金制品，各期销售金额分别为 1,320.95 万元、1,605.14 万元和 951.60 万元。美利新材主营业务为钨合金制品、钨合金预制破片及制导舵机的研发、生产与销售，红宇精密隶属于兵装集团，美利新材向其供应钨合金制品，主要为该企业军工类产品配套，因此其与红宇精密的交易均为正常业务往来。综上，美利新材与公司供应商、客户的业务往来具有商业合理性。

3. 对公司与实际控制人控制的其他企业主要重叠客户、供应商交易价格公允性分析

公司与实际控制人控制的其他企业主要重叠客户、供应商（报告期内，公司、实际控制人控制的其他企业与重叠客户、供应商均存在单年交易金额超过 50 万元）之间交易金额具体如下：

年 度	重叠客户、供应商名称	公司、前述关联公司	公司和前述关联公司客户/供应商	交易金额(万元)	公司和关联公司与重叠客户、供应商交易原因
2021 年度	重庆汇仁有	公司	供应商	14,116.64	采购铝合金锭等

	色金属有限责任公司	思睿创瓷	-	-	-
	中国电子科技集团第五十四研究所	公司	客户	23.55	销售通信类结构件
		同发机电	客户	14.16	销售发电机组及发电机组配件
	红宇精密	公司	客户	439.60	销售传统汽车零部件变速器壳体等
		美利新材	客户	951.60	销售钨合金制品
	东莞民兴五金	公司	供应商	2,578.17	采购装配件
		美利新材	供应商	174.07	采购铝合金结构件
2020 年度	重庆汇仁有色金属有限责任公司	公司	供应商	10,267.49	采购铝合金锭等
		思睿创瓷	-	59.06	偿还借款和利息
	中国电子科技集团第五十四研究所	公司	客户	46.24	销售通信类结构件
		同发机电	客户	1,075.43	销售发电机组及发电机组配件
	红宇精密	公司	客户	337.55	销售传统汽车零部件变速器壳体等
		美利新材	客户	1,605.14	销售钨合金制品
	东莞民兴五金	公司	供应商	1,082.53	采购装配件
		美利新材	供应商	182.16	采购铝合金结构件
2019 年度	重庆汇仁有色金属有限责任公司	公司	供应商	9,808.82	采购铝合金锭等
		思睿创瓷	-	50.00	借入款项补充短期流动资金
	中国电子科技集团第五十四研究所	公司	客户	71.62	销售通信类结构件
		同发机电	客户	286.02	销售发电机组及发电机组配件
	红宇精密	公司	客户	396.33	销售传统汽车零部件变速器壳体等
		美利新材	客户	1,320.95	销售钨合金制品
	东莞民兴五金	公司	供应商	1,166.52	采购装配件
		美利新材	供应商	-	-

(1) 对于重庆汇仁有色金属有限责任公司

报告期内，公司向重庆汇仁有色金属有限责任公司采购金额分别为 9,808.82 万元、10,267.49 万元和 14,116.64 万元，主要系采购原材料铝合金锭；公司以采购订单日上海有色金属网中对应型号铝合金锭日均价作为参考价，与重庆汇仁有色金属有限责任公司通过询价、比价、议价的方式确定采购价格；思睿创瓷 2019 年向重庆汇仁有色金属有限责任公司借入 50 万元，于 2020 年偿还本金 50 万元和利息 9.06 万元，业务往来金额较小；思睿创瓷与重庆汇仁有色金属

有限责任公司无除前述资金拆借外其他业务往来情况。公司向重庆汇仁有色金属有限责任公司采购交易价格公允。

(2) 对于中国电子科技集团第五十四研究所

报告期内，公司向中国电子科技集团公司第五十四研究所销售产品主要为机壳、底板等通信类结构件产品，销售金额分别为 71.62 万元、46.24 万元和 23.55 万元，销售金额较小；同发机电向中国电子科技集团公司第五十四研究所销售金额分别为 286.02 万元、1,075.43 万元和 14.16 万元，销售产品主要为发电机组及发电机组配件；公司向中国电子科技集团公司第五十四研究所销售产品与同发机电向中国电子科技集团公司第五十四研究所产品不存在重叠情形；公司主要通过招投标方式获得中国电子科技集团第五十四研究所订单及确定销售价格。公司向中国电子科技集团第五十四研究所销售产品价格公允。

(3) 对于红宇精密

报告期内，公司向红宇精密销售金额分别为 396.33 万元、337.55 万元和 439.60 万元。公司向红宇精密主要销售产品金额及单价情况如下：

序号	存货名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售金额 (万元)	销售单价 (元/件)	销售金额 (万元)	销售单价 (元/件)	销售金额 (万元)	销售单价 (元/件)
1	导轮	283.45	11.21	172.80	10.29	168.14	11.51
2	端盖	96.05	3.79	60.82	3.60	50.34	3.47
3	油泵体	31.51	18.03	45.02	17.19	9.00	16.59
4	油泵盖 1	28.59	15.78	36.49	14.49	8.33	14.60
5	油泵盖 2			22.42	40.76	160.52	39.40
合计		439.60		337.55		396.33	

如上表，公司主要向红宇精密销售传统汽车零部件变速器壳体，各期价格相对较稳定。

1) 与市场价格比较、公司向不同客户销售同种产品的比价情况

公司向红宇精密销售传统汽车变速器壳体产品，属于定制化产品，不存在公开市场价格，故无法通过公开渠道获取数据量化分析公司向红宇精密销售产品价格的公允性；公司未向其他客户销售同种产品，故无法对比公司向不同客户销售同种产品的单价情况。

2) 公司向红宇精密销售产品价格定点情况

序号	存货名称	定价机制及调价机制	询价及定点时间	定点时价格	2019 年销售均价与定点时价格偏差	价格变动原因
1	导轮	定点阶段：主要通过议价的方式确定；量产后：基于定点价格，双方通过商务协商确定批量供货的产品价格是否需要调整并签订合同，有效期 1 年；调价机制：2021 年 10 月起，根据上月中华商务网 A00 铝的月度均价，当上月度均价变动幅度大于价格联动协议约定基准 $\pm 5\%$ ，则进行调整	2017 年 7 月	10.34	1.17	设计变更
2	端盖		2017 年 7 月	3.67	-0.20	年度价格商谈
3	油泵体		2016 年 5 月	18.35	-1.76	年度价格商谈
4	油泵盖 1		2016 年 5 月	16.04	-1.44	年度价格商谈
5	油泵盖 2		2011 年及以前	2011 年产品价格 为 51.68 元/件	-12.28	年度价格商谈；因价格较低，2021 年不再供应

如上表，公司向重庆红宇精密销售产品定点价格主要通过议价的方式确定；量产后销售价格主要系在定点价格基础上通过商务协商确定；2021 年 10 月后，当中华商务网 A00 铝月度均价浮动超过价格联动协议约定基准 $\pm 5\%$ 时，公司相应调整产品销售价格进行调整。综上，公司对红宇精密销售产品定价机制和调价机制均系商务协商确定，具有合理性。

公司向红宇精密销售产品均在 2017 年以前定点，定点时间较早；同时，除序号 5 产品定点后价格下跌明显公司报告期内未向红宇精密供应该产品外，其余产品定点后价格变动均较小，公司向红宇精密供应产品销售价格变动主要系产品设计变更或年度商谈所致，具有合理性。

3) 销售单价变动分析

报告期内，公司对红宇精密销售价格较为稳定，具体价格变动情况主要如下：

序号	存货名称	2021 年 VS2020 年价格变动(元/件)	2021 年 VS2020 年价格变动变动原因	2020 年 VS2019 年价格变动(元/件)	2020 年 VS2019 年价格变动变动原因
1	导轮	0.92	原材料价格上涨相应调整产品价格	-1.22	年度商谈和设计变更
2	端盖	0.19	原材料价格上涨相应调整产品价格	0.13	年度商谈和设计变更
3	油泵体	0.84	原材料价格上涨相应调整产品价格	0.60	年度商谈和设计变更
4	油泵盖 1	1.29	原材料价格上涨相应调整产品价格	-0.11	年度商谈和设计变更
5	油泵盖 2	-	-	1.36	年度商谈和设计变更

如上表，公司对红宇精密销售价格变动主要系年度商谈、设计变更和原材料价格上涨所致，具有合理性。

4) 公司向红宇精密销售产品与美利新材向红宇精密销售产品不存在重叠情形。

因此，公司向红宇精密销售产品价格公允。

(4) 对于东莞民兴五金

报告期内，公司向东莞民兴五金采购金额分别为 1,166.52 万元、1,082.53 万元和 2,578.17 万元，主要产品为铜板类装配件等；报告期内美利新材向民兴五金采购金额分别为 0 元、182.16 万元和 174.07 万元，主要系采购五金配件用于军工产品生产，采购金额较小，公司向东莞民兴五金采购产品与美利新材向东莞民兴五金采购产品不存在重叠情形。公司向东莞民兴五金采购价格由原材料费用、加工费用构成，加工费主要系铜、铝板加工费和机加加工费构成，占单价比例较低且稳定，公司主要根据各产品规格型号、耗费工时和单位工时成本等与东莞民兴五金等供应商议价确定；原材料费用系公司根据上月或周铜、铝市场价格结合不同规格型号产品铜、铝含量与东莞民兴五金等供应商议价确定，与铜、铝市场价格波动趋势一致。公司向东莞民兴五金采购产品价格公允。

综上，公司与实际控制人控制的其他企业重叠客户或供应商主要系重庆汇仁有色金属有限公司、中国电子科技集团有限公司第五十四所、红宇精密和东莞民兴五金；公司与重叠供应商和客户交易价格主要系通过招投标、询价比价和议价等方式确定，公司与重叠供应商和客户交易产品与实际控制人控制的其他企业与重叠供应商和客户交易产品不存在重叠情形，公司与重叠供应商和客户交易价格公允。

(二) 核查程序

1. 获取公司实际控制人控制的其他企业的客户、供应商名单，与公司客户及供应商名单进行对比，确定重合客户及供应商；

2. 获取公司实际控制人控制的其他企业财务报表，了解重合客户、供应商分别占关联企业销售、采购占比情况；

3. 对美利新材、同发机电、中石润远、思睿创瓷等企业进行现场走访并对管理层进行访谈，了解关联方企业与公司客户及供应商的交易内容及背景；

4. 获取公司报告期内销售明细表及采购明细表，了解公司对重叠客户和供

应商销售或采购具体产品类别情况；

5. 访谈公司管理人员，了解相关交易背景及定价方式；

6. 访问长江有色金属网和上海有色金属网，查阅报告期内铜、铝价格变动趋势情况，分析公司与主要重叠客户或供应商的交易价格变动的合理性；

7. 获取公司与主要重叠客户或供应商的交易定价协议、定点通知、报价单或调价邮件等资料，分析主要产品定价公允性。

（三）核查意见

报告期内，公司及实际控制人控制的其他企业与相关重叠客户和供应商的交易均存在真实的交易背景，具有商业合理性；公司与实际控制人控制的其他企业重叠客户或供应商主要系重庆汇仁有色金属有限公司、中国电子科技集团有限公司第五十四所、红宇精密和东莞民兴五金；公司与重叠供应商和客户交易价格主要系通过招投标、询价比价和议价等方式确定，公司与重叠供应商和客户交易产品与实际控制人控制的其他企业与重叠供应商和客户交易产品不存在重叠情形，公司与重叠供应商和客户交易价格公允。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二二年七月五日