



**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的回复**

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二零二二年九月

深圳证券交易所：

贵所上市审核中心于 2022 年 1 月 17 日出具的《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“问询函”）已收悉。重庆美利信科技股份有限公司（简称“美利信”、“公司”、“发行人”）与保荐机构长江证券承销保荐有限公司（简称“保荐机构”）、国浩（深圳）律师事务所（简称“发行人律师”）和天健会计师事务所（特殊普通合伙）（简称“会计师”、“申报会计师”）等相关各方对问询函所列问题认真进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本审核问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
问询函所列问题的回复	宋体
招股说明书补充披露情况	楷体加粗

目 录

问题一、关于实际控制人认定	3
问题二、关于股东	16
问题三、关于收入	31
问题四、关于创业板定位	55
问题五、关于主要客户	84
问题六、关于原材料	95
问题七、关于房屋与建筑物	105
问题八、关于其他信息与数据	120

问题一、关于实际控制人认定

申请文件显示：

(1) 发行人控股股东美利信控股持有发行人 52.08%的股份，余克飞、余人麟、余亚军分别持有美利信控股 70%、15%、15%的股份，三人为兄弟关系。余人麟现任发行人董事。

(2) 发行人认定的实际控制人为余克飞、刘赛春、余亚军三人，已签署《一致行动人协议》，合计控制发行人 62.27%的股权。

请发行人：

(1) 说明在余人麟持有发行人股份超过 5%且担任发行人董事并与余克飞、余亚军为兄弟关系的情形下，未签订《一致行动协议》的原因，未认定其为共同实际控制人是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的规定，是否存在规避认定为实际控制人的情形。

(2) 说明余人麟及发行人实际控制人的其他亲属直接、间接持有发行人股份及任职情况、股份锁定情况，相关人员是否存在与发行人构成业务竞争的对外投资，是否存在构成重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师审慎发表明确意见，并说明核查依据是否充分。

回复：

一、说明在余人麟持有发行人股份超过 5%且担任发行人董事并与余克飞、余亚军为兄弟关系的情形下，未签订《一致行动协议》的原因，未认定其为共同实际控制人是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的规定，是否存在规避认定为实际控制人的情形

(一) 余人麟未签订《一致行动人协议》的原因

余人麟虽然通过美利信控股间接持有发行人 7.81%的股份，并担任发行人董事，且与余克飞、余亚军为兄弟关系，但其不具备与余克飞、余亚军及刘赛春建立一致行动关系并共同实际控制公司的充分及/或必要条件，且其本身亦无与余克飞、余亚军、刘赛春共同对发行人进行经营管理并建立一致行动关系的主观意愿，故其未签订《一致行动人协议》，具体原因如下：

1、余人麟不具备与余克飞、余亚军及刘赛春建立一致行动关系并共同实际控制公司的充分及/或必要条件

(1) 余人麟无法控制并参与美利信日常经营管理

报告期内，余人麟不直接持有发行人的股份，其仅通过持有发行人之控股股东美利信控股 15%的股权而间接持有发行人股份，就其持股而言，因其无法控制发行人控股股东美利信控股而无法单独对发行人股东大会产生影响；余人麟虽然通过美利信控股有限公司持有发行人 7.81%的股份，且为发行人的董事，但其并不实际负责公司的日常运营管理，余人麟没有通过任何协议安排决定高级管理人员的提名或任免，未在公司经营决策中发挥重要作用，亦没有通过任何协议安排控制发行人的实际经营决策。余亚军也通过持有发行人之控股股东美利信控股 15%的股权而间接持有发行人股份，但余亚军自 2005 年 10 月至今一直担任发行人总经理，发行人高级管理人员中，副总经理、财务总监由余亚军提名并由董事会任免，余亚军一直参与发行人日常经营管理，因此认定余亚军为发行人实际控制人而未认定余人麟为实际控制人。

(2) 余克飞、余亚军、刘赛春三人已达成一致行动，足以对发行人的经营决策产生重大影响，在余人麟持股比例有限的情况下，无需进一步征询余人麟的支持

报告期内，余克飞、余亚军、刘赛春持续合计控制发行人 50%以上的股份，足以对公司股东大会的决议产生重大影响，三人通过其表决权能决定董事会半数以上成员的选任，不存在与余人麟达成一致行动以进一步控制公司的必要。

2、余人麟不存在与余克飞、余亚军、刘赛春共同对发行人进行经营管理并建立一致行动关系的主观意愿

(1) 余人麟无控制并管理美利信的意愿

报告期内，余人麟自始持有发行人股份数量较为有限，无个人直接增持并意图控制发行人股份的行为，其亦无担任发行人高级管理人员的意向或行为；此外，余人麟主要工作系担任北京爱尔达电子设备有限公司法定代表人、总经理并负责该公司日常经营管理，报告期内，北京爱尔达电子设备有限公司与发行人不存在资金、业务往来，不存在关联交易。根据余人麟出具的《确认函》，

余人麟已有其更有意愿且实际上也更专注投入大量精力并深耕发展的企业或领域，其无意于控制并管理美利信，对其而言，美利信更应被认定为余人麟的财务投资。

（2）余人麟无与余克飞、余亚军及刘赛春一致行动的意愿

根据余人麟的确认，余人麟对其无意与余克飞、余亚军及刘赛春一致行动等相关事项说明如下：i. “本人与余克飞、余亚军、刘赛春在投资发行人事项中不存在任何其他利益安排，不存在委托代持等情形”；ii. “本人无意与余克飞、余亚军、刘赛春共同控制美利信，与该三人不属于一致行动人，未签署一致行动人协议”；iii. “本人在作为发行人董事期间，在董事会审议相关事项时均按照本人真实意思表示，独立行使表决权”；iv. “本人独立行使本人作为发行人（间接）股东及董事的权利，无意与余克飞、余亚军、刘赛春就发行人的相关事项保持一致行动，不会与余克飞、余亚军就相关议案表决提前形成一致的意思表示（独立行使表决权的情况下所形成的一致表决结果除外），亦不会与余克飞、余亚军及刘赛春达成有关一致行动协议或形成有关一致行动的事实”。

（二）未认定余人麟为共同实际控制人是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9，是否存在规避认定为实际控制人的情形

1、未认定余人麟为共同实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 之规定“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人”。直系亲属包括配偶、父母、子女。余人麟虽间接持有发行人 5%以上的股份，且担任发行人董事，但是与余克飞、余亚军为兄弟关系，不是实际控制人的直系亲属，且其在公司经营决策中未发挥重要作用，因此未认定其为共同实际控制人。

发行人未认定余人麟为共同实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）问题 9 的要求，逐条

分析如下：

序号	《审核问答》问题 9 的规定	未认定余人麟为共同实际控制人的情况	是否符合规定
1	实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。	根据发行人就实际控制人情况出具的确认函及对发行人全体股东进行的访谈，发行人及其全体股东均一致确认余克飞、余亚军、刘赛春三人共同为发行人的实际控制人，而未认定余人麟为共同实际控制人。	是
2	保荐机构、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。	①关于公司章程规定： 根据公司章程规定，除增加或者减少注册资本、章程的修改等特别决议事项需由出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过外，股东大会作出普通决议，由出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上通过。余克飞、余亚军、刘赛春凭借共同控制发行人 62.27%的表决权比例，在不涉及回避表决的情况下，三人可直接控制股东大会的普通决议事项的表决结果，并能够对股东大会特别决议事项产生重大影响。	是
		②关于《一致行动人协议》的约定： 根据《一致行动人协议》，余克飞、余亚军、刘赛春在直接或间接持有公司的股权期间，作为公司的主要投资者，在关于公司的重大事项决策方面均应在事先进行充分沟通并取得一致意见，三人一致行使股东权利，并在发行人股东大会、董事会等重要会议中保持一致行动。	是
		③关于董监事提名及任命： 1) 董事会：发行人第一届董事会成员共 9 名，均由余克飞控制的美利信控股（余克飞持股 70%）提名；余人麟仅持有美利信控股 15%的股权并担任董事，未在美利信控股担任高管职务，未参与美利信控股日常管理，对美利信控股经营决策影响较小。 2) 监事会：发行人第一届监事会成员共 3 名，除 1 名职工代表监事外，另外 2 名监事均由美利信控股提名。 董事、监事最终任命人员与由余克飞控制的美利信控股的提名人员一致。	是
		④关于三会运作： 1) 股东大会：余克飞、余亚军、刘赛春作为一致行动人合计直接或间接持有发行人 54.46%的股份，并可控制发行人 62.27%的股份，可支配发行人最高比例的表决权，而发行人其他股东持股比例较为分散，其他单一股东持股比例或具有一致行动关系	是

序号	《审核问答》问题 9 的规定	未认定余人麟为共同实际控制人的情况	是否符合规定
		的股东合计持股比例均远低于余克飞、余亚军、刘赛春的合计持股比例，故上述三人依其合计可支配的股份享有的表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响，且，报告期内全体股东均参与股东大会的表决，不存在股东大会审议结果与上述三人的意见不一致的情形； 2) 董事会：由余克飞控制的美利信控股提名了包括余克飞、余亚军在内的全体董事成员，能够对发行人董事会产生重大影响，报告期内不存在董事会审议结果与余克飞、余亚军的意见不一致的情形； 3) 监事会：监事会由 3 名监事构成，除 1 名职工代表监事由职工代表大会选举产生，其余两名监事均由余克飞控制的美利信控股提名，且，报告期内监事会作出的决议均经全体监事一致通过。	
		⑤关于发行人经营管理的实际运作情况：发行人的高级管理人员由董事会决定聘任或解聘，因此，在美利信控股提名发行人所有董事会成员且报告期内余亚军一直担任发行人的总经理的情况下，余克飞、余亚军、刘赛春可通过总经理提名及董事会决议而影响发行人高级管理人员的选择及聘任，从而实现对公司日常经营管理的控制。	是
3	发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30% 的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。	余克飞通过美利信控股间接持有发行人 36.45% 的股份，同时，余克飞与余亚军、刘赛春签署一致行动人协议，三人可共同控制发行人 62.27% 的股份。而余人麟通过美利信控股间接持有发行人仅 7.81% 的股份，未达 30%。因此，发行人股权较为集中，且未将单一控制比例达到 30% 的股东排除认定为实际控制人。	是
	存在下列情形之一的，保荐机构应进一步说明是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管并发表专项意见：（1）公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高与实际控制人持股比例接近的；（2）第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的。	发行人认定余克飞、余亚军、刘赛春为共同实际控制人，三人合计直接或间接持有发行人 54.46% 的股份，余人麟间接持有发行人 7.81% 的股份，其持股比例远小于三位共同实际控制人合计的持股比例。	是
		发行人不存在第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的情形。	是
4	法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发	①关于一致行动关系： 根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第十三章关于一致行动人的释义以及	是

序号	《审核问答》问题 9 的规定	未认定余人麟为共同实际控制人的情况	是否符合规定
	行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体责任范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人。实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。	《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动人情形，在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中，余克飞、余亚军、刘赛春及余人麟存在法定的一致行动关系，但并不必然适用于认定该四人对公司日常营运或重大事项的表决存在法定一致行动关系、并进而认定该四人必然构成共同实际控制人；经核查，仅余克飞、余亚军、刘赛春三人签署《一致行动人协议》，约定三人在董事会及股东大会等事项中保持一致行动，认为，应认定余克飞、余亚军、刘赛春对公司日常营运或重大事项的表决存在一致行动关系并进而认定该三人构成共同实际控制人。	
		②关于是否排除第一大股东为共同控制人： 余克飞通过美利信控股间接持有发行人 36.45%的股份，为发行人第一大股东，其已被认定为发行人的共同实际控制人之一。	是
		③关于配偶及直系亲属持股： 余人麟虽持股比例大于 5%且担任发行人董事，但其并未在发行人经营决策中发挥重要作用，且其为实际控制人余克飞、余亚军的兄弟、为实际控制人刘赛春配偶的兄弟，并非实际控制人的配偶或直系亲属。	是
5	对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。	余人麟作为实际控制人亲属，其所（间接）持有的发行人股份已比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。	是

2、是否存在规避认定为实际控制人的情形

如上所述，未认定余人麟为共同实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，未进行规避认定。此外，余人麟虽然未被认定为实际控制人，但未因该等不认定而对其股份锁定限制或合规核查要求有所削减，具体如下：

（1）余人麟已承诺其所持有的发行人股份比照实际控制人进行相关锁定

余人麟作为实际控制人的近亲属已承诺，自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人首次公开发行前已发行的股份。

（2）余人麟控制的企业不存在与发行人存在同业竞争的情形

截至本问询回复出具之日，余人麟控制的企业不存在与发行人经营相同或类似业务的情形，不存在通过不认定余人麟为实际控制人而规避同业竞争问题的情形（余人麟控制的企业详见本问询回复问题一之“二、说明余人麟及发行人实际控制人的其他亲属直接、间接持有发行人股份及任职情况、股份锁定情况，相关人员是否存在与发行人构成业务竞争的对外投资，是否存在构成重大不利影响的同业竞争”）。

（3）余人麟担任发行人董事，不存在通过不认定为实际控制人规避必要的核查的情况

保荐机构、发行人律师、天健会计师已对余人麟之关联方、其个人合法合规状况、报告期内银行流水等事项履行了必要的核查手续，不存在通过不认定其为实际控制人而规避必要的核查的情况。

综合上述，保荐机构及发行人律师认为，未认定余人麟为共同实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，不存在规避认定为实际控制人的情形。

二、说明余人麟及发行人实际控制人的其他亲属直接、间接持有发行人股份及任职情况、股份锁定情况，相关人员是否存在与发行人构成业务竞争的对外投资，是否存在构成重大不利影响的同业竞争

（一）余人麟及发行人实际控制人的其他亲属直接、间接持有发行人股份及任职情况、股份锁定情况

1、余人麟

余人麟不直接持有发行人的股份，其通过美利信控股间接持有发行人 7.81%的股份，并在发行人处担任董事职务。余人麟已对其直接或间接持有的发行人股份进行了如下锁定承诺：

“1. 公司通过深圳证券交易所关于首次公开发行股票并在创业板上市的审核并经中国证监会同意发行注册后，自公司股票上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份。

2. 上述三十六个月锁定期满且本人在公司担任董事或高级管理人员期间，每年转让的公司的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五；如本人在任期届满前离职的，在本人就任时确定的任期内和任期届满后6个月内，如上述三十六个月锁定期满，每年转让的公司的股份不超过本人直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五，且自离职之日起六个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份。

3. 本人所持的发行人股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行人首次公开发行股票时的发行价格；若公司上市后六个月内公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长六个月。本人不因职务变更、离职等原因而放弃履行上述延长锁定期限的承诺。”

2、发行人实际控制人的其他亲属

(1) 余锦成

余亚军的儿子余锦成自2018年6月4日至今在襄阳美利信担任模具技术工程师一职，除前述任职情形外，余锦成不存在直接、间接持有发行人股份的情形，不涉及股份锁定。

(2) 其他亲属

除余人麟存在通过美利信控股间接持有发行人7.81%的股份，并在发行人处担任董事职务，以及余锦成存在于襄阳美利信担任模具技术工程师职务的情形外，余人麟及其近亲属以及发行人实际控制人的其他亲属未直接、间接持有发行人股份，不在发行人处担任职务，不涉及股份锁定。

(二) 上述人员是否存在与发行人构成业务竞争的对外投资，是否存在构成重大不利影响的同业竞争

1、余人麟

余人麟的对外投资情况如下：

公司名称	持股比例	主营业务	是否与发行人构成业务竞争	是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争
北京美利林科技发展有限公司	60.0000%	股权投资及少量光电元	否	否

公司名称	持股比例	主营业务	是否与发行人构成业务竞争	是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争
		器件贸易		
珠海美利信实业有限公司	15.0000%	无经营性业务	否	否
美利信控股	15.0000%	股权投资	否	否
北京美利信投资有限责任公司	10.0000%	股权投资，光电元器件贸易	否	否
深圳市松禾创新一号合伙企业（有限合伙） ^注	1.8750%	股权投资	否	否

注：深圳市松禾创新一号合伙企业（有限合伙）以下简称“松禾创新”。

余人麟通过其直接投资的企业再投资企业情况如下^注：

公司名称	持股路径	主营业务	是否与发行人构成业务竞争或同业竞争
同发机电	余人麟（60.00%）→北京美利林科技发展有限公司（15%）→同发机电	发电机组、静音电站、自发电系统等研发、生产与销售	否
美利新材	余人麟（60.00%）→北京美利林科技发展有限公司（9.09%）→美利新材	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	否
北京桑子美科技发展有限公司	余人麟（10.00%）→美利信投资（37.50%）→北京桑子美科技发展有限公司	床上用品销售	否
美利林科技有限公司	余人麟（10.00%）→美利信投资（12.00%）→美利林科技有限公司	高端耐磨铸球产品、耐磨铸锻产品的研发、生产与销售	否
北京黄州府文化传播有限公司	余人麟（10.00%）→美利信投资（10.00%）→北京黄州府文化传播有限公司	茶叶销售	否
深圳市悦动天下科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（4.81%）→深圳市悦动天下科技有限公司	运动健康生态链软硬件产品开发	否
广州爱范儿科技股份有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（5.25%）→广州爱范儿科技股份有限公司	基于互联网及新媒体渠道的综合性创新产业运营商，聚焦于 TMT 产业生态链	否
深圳市美墅信息网络有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（11.19%）→深圳市美墅信息网络有限公司	新房分销业务，是以中介机构、媒体及金融渠道等资源为中心的大数据平台	否
深圳市美家美网络信息有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（11.19%）→深圳市美家美网络信息有限公司	为客户提供最佳最优购买方案，实惠安全的房地产直销平台	否
深圳视享科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（4.60%）→深圳视享科技	内容电商服务	否

公司名称	持股路径	主营业务	是否与发行人构成业务竞争或同业竞争
	有限公司		
深圳市乐达网络科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（5.00%）→深圳市乐达网络科技有限公司	东南亚商家的跨境电商平台服务	否
广州脑动网络科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（1.34%）→广州脑动网络科技有限公司	二次元周边电商平台服务	否
南京卓望信息科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（2.00%）→南京卓望信息科技有限公司	移动互联网商业化的应用级虚拟化方案提供商	否
深圳市安软科技股份有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（2.84%）→深圳市安软科技股份有限公司	全警种云端系统应用服务	否
视辰信息科技（上海）有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（3.60%）→视辰信息科技（上海）有限公司	AR 基础设施服务平台服务	否
深圳纳德光学有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（1.40%）→深圳纳德光学有限公司	VR/AR 的近眼显示光学解决方案提供商	否
上海优与汽车科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（5.27%）→上海优与汽车科技有限公司	二手车检测维保服务	否
乐聚（深圳）机器人技术有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（4.65%）→乐聚（深圳）机器人技术有限公司	高端智能人形机器人研发、制造和销售	否
云南匠庐文旅发展有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（22.00%）→云南匠庐文旅发展有限公司	酒店管理	否
深圳爱仕特科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（4.96%）→深圳爱仕特科技有限公司	SiC 解决方案提供商	否
深圳晶福源科技股份有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（0.50%）→深圳晶福源科技股份有限公司	中高端电源产品与一体化电源系统解决方案提供商	否
广州甘来信息科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（8.19%）→广州甘来信息科技有限公司	智能零售终端设备及saas 服务提供商	否
杭州善宽网络科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（6.62%）→杭州善宽网络科技有限公司	云宽客资产管理平台提供商	否
广州宝杉信息科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（5.82%）→广州宝杉信息科技有限公司	跨界营销 B2B 云平台提供商	否
上海银河数娱网络科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（2.00%）→上海银河数娱网络科技有限公司	游戏研发	否

公司名称	持股路径	主营业务	是否与发行人构成业务竞争或同业竞争
深圳市盛祥科技开发有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（5.00%）→深圳市盛祥科技开发有限公司	行车记录仪产品研发及生产	否
广州淘金网络科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（7.00%）→广州淘金网络科技有限公司	企业管理咨询服务、软件开发	否
上海卓盟信息科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（2.00%）→上海卓盟信息科技有限公司	软件销售和信息系统集成服务	否
上海银河数娱文化传播有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（1.60%）→上海银河数娱文化传播有限公司	广告设计、制作	否
北京永数网络科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（8.00%）→北京永数网络科技有限公司	技术开发、咨询、推广等	否
杭州没事找事网络技术有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（1.00%）→杭州没事找事网络技术有限公司	劳动人事相关服务	否
上海二次元信息科技有限公司	余人麟（1.8750%）→松禾创新（1.60%）→上海二次元信息科技有限公司	软件开发	否

注：余人麟通过美利信控股间接投资的企业业务情况已在招股说明书第七节“公司治理与独立性”之“九、关联方与关联交易”中披露。

发行人主营业务为通信领域和汽车领域铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，而如上表所示，余人麟对外投资的企业之主营业务均与发行人的主营业务不构成相同或类似关系，因此，余人麟不存在与发行人构成业务竞争的直接或间接对外投资，不存在构成重大不利影响的同业竞争。

2、余锦成

经核查，余锦成不存在对外投资的情形，不存在同业竞争情形。

综合上述，保荐机构及发行人律师认为，除余人麟间接持有发行人股份，余锦成在发行人子公司襄阳美利信任职外，发行人实际控制人其他近亲属不存在直接、间接持有发行人股份和在发行人处任职的情况；余人麟直接及间接投资的企业不存在与发行人构成业务竞争、同业竞争的情形，发行人实际控制人的其他近亲属不存在与发行人构成业务竞争的对外投资，不存在同业竞争情形。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了余克飞、余亚军及刘赛春签署的《一致行动人协议》；
- 2、访谈了余人麟，了解其未签订《一致行动人协议》的原因；
- 3、查阅了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》；
- 4、查阅了发行人就其实际控制人情况出具的确认函；
- 5、访谈了发行人股东，了解发行人股东对发行人实际控制人的认定情况；
- 6、查阅了报告期内发行人的历次股东大会会议文件、董事会会议文件、监事会会议文件，了解三会的实际运作情况及董事会成员、监事会成员的提名、任命情况；
- 7、查阅了发行人现行有效的《公司章程》；
- 8、查阅了余人麟就股份锁定期等事宜出具的声明与承诺；
- 9、查阅了余克飞、余亚军、刘赛春填写的情况调查表，了解其近亲属的对外投资、是否持有发行人股份、是否在发行人处任职等情况；
- 10、查阅了余亚军儿子余锦成与襄阳美利信签署的劳动合同；
- 11、查阅了余人麟填写的情况调查表，了解其对发行人持股、对外投资、在发行人处任职等情况；
- 12、通过企查查等公开信息平台，查询余人麟的对外投资企业情况；
- 13、查阅了余人麟出具的关于避免同业竞争的承诺函；
- 14、查阅了与余克飞、余亚军及刘赛春关系密切的家庭成员就其在发行人处无持股或任职情形、其是否存在对外投资情形及如存在对外投资情形的，其对外投资与发行人不构成业务竞争等事宜出具的确认函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、未认定余人麟为共同实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，不存在规避认定为实际控制人的情形；发行人实际控制人认定准确，符合相关法律法规的规定。

2、综合上述，保荐机构及发行人律师认为，除余人麟间接持有发行人股份，余锦成在发行人子公司襄阳美利信任职外，发行人实际控制人其他近亲属不存在直接、间接持有发行人股份和在发行人处任职的情况；余人麟直接及间接投资的企业不存在与发行人构成业务竞争、同业竞争的情形，发行人实际控制人的其他近亲属不存在与发行人构成业务竞争的对外投资，不存在同业竞争情形。

问题二、关于股东

申请文件显示：

（1）2020 年 10 月，发行人新增雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等多家法人股东，前述三名股东合计持有发行人 5.58%的股份。该次新增股东中，发行人仅认定持股 5%以上的股东为清新壹号、智造壹号、温氏柒号、温氏陆号、齐创共享等五名股东合计持有 10.15%的股份，为温氏股份旗下投资基金及其一致行动人。

招股说明书披露，雷石诚泰的普通合伙人为雷石瑞鸿，有限合伙人包括雷石天金（20.54%）、雷石天泰（4.95%），雷石瑞鸿的普通合伙人为雷石天诚；南沙雷石的普通合伙人为雷石天诚；雷石诚泰、南沙雷石的实际控制人为林云飞。

（2）发行人关联方重维尔工商登记的显名股东为孙侠、陈帆，申请文件中认定该公司的实际出资人为余亚军。中石润远为重维尔控制的企业，除重维尔外，张波持有出资比例 20%，且担任该公司法定代表人。

请发行人：

（1）说明雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等股东之间的关系，是否存在代持情形，是否应当根据实质重于形式的原则合并认定为发行人 5%以上的股东、是否存在规避认定情形，相关股东是否存在减持承诺，发行人其他直接、间接股东中是否存在关联关系或类似情形。

（2）说明孙侠、陈帆、张波、重维尔的投资情况、相关公司业务、成立时间、主要股东，是否涉及发行人供应商或客户，是否存在代持情形，报告期内是否与发行人供应商、客户存在资金业务往来。

（3）说明发行人股东是否存在代持情形，关联方披露是否全面、准确。

请保荐人、发行人律师审慎发表明确意见，对照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求，逐条认真落实核查工作，并完善专项核查报告。

回复：

一、说明雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等股东之间的关系，是否存在代持情形，是否应当根据实质重于形式的原则合并认定为发行人 5%以上的股东、是否存在规避认定情形，相关股东是否存在减持承诺，发行人其他直接、间接股东中是否存在关联关系或类似情形。

（一）说明雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等股东之间的关系，是否存在代持情形

保荐机构、发行人律师通过企查查等查阅了雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石的公开信息，并查阅了三个企业的合伙协议，了解其合伙人基本信息；对三个企业进行了访谈，并获取了三个企业关于其实际控制人情况的说明；查阅了三企业的出资凭证；查阅了三个企业就本次发行上市所出具的声明与承诺。

发行人股东雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石的具体情况如下：

主体名称	声明承诺/确认事项	执行事务合伙人	实际控制人	是否存在代持情形
雷石天智	①“本企业确认，本企业的实际控制人为王银林”； ②“本企业具备法律、法规规定的股东资格，本企业不存在与美利信股份之股份有关的委托持股（他人委托本企业以及本企业委托他人），不存在表决权委托、股份权益分享、业绩对赌等特殊协议或利益输送安排，本企业所持股份不存在被质押、查封、冻结等权利受到限制的情形，权属清晰，不存在任何纠纷或潜在纠纷”； ③“除已披露事项外，本企业与美利信股份其他股东之间，与美利信股份其他董事、监事、高级管理人员之间，均不存在任何关联关系”； ④“本企业与其他股东不存在一致行动关系，也未与其他股东作出对美利信股份有关事项决策保持一致行动的安排，包括但不限于签署一致行动协议等”。	海南海盛金石科技有限责任公司	王银林	否
雷石诚泰	①“本企业具备法律、法规规定的股东资格，本企业不存在与美利信股份之股份有关的委托持股（他人委托本企业以及本企业委托他人），不存在表决权委托、股份权益分享、业绩对赌等特殊协议或利益输送安排，本企业所持股份不存在被质押、查封、冻结等权利受到限制的情形，权属清	深圳市龙岗区雷石瑞鸿股权投资管理合伙企业（有限合伙）	林云飞	否

主体名称	声明承诺/确认事项	执行事务合伙人	实际控制人	是否存在代持情形
	晰，不存在任何纠纷或潜在纠纷”； ②“除本企业与广州南沙雷石创业投资合伙企业（有限合伙）同受林云飞控制外，本企业与美利信股份其他股东之间，与美利信股份其他董事、监事、高级管理人员之间，均不存在任何关联关系”； ③“除广州南沙雷石创业投资合伙企业（有限合伙）外，本企业与其他股东不存在一致行动关系，也未与其他股东作出对美利信股份有关事项决策保持一致行动的安排，包括但不限于签署一致行动协议等”。			
南沙雷石	①“本企业具备法律、法规规定的股东资格，本企业不存在与美利信股份之股份有关的委托持股（他人委托本企业以及本企业委托他人），不存在表决权委托、股份权益分享、业绩对赌等特殊协议或利益输送安排，本企业所持股份不存在被质押、查封、冻结等权利受到限制的情形，权属清晰，不存在任何纠纷或潜在纠纷”； ②“除本企业与深圳市龙岗区雷石诚泰创业投资基金合伙企业（有限合伙）同受林云飞控制外，本企业与美利信股份其他股东之间，与美利信股份其他董事、监事、高级管理人员之间，均不存在任何关联关系”； ③“除深圳市龙岗区雷石诚泰创业投资基金合伙企业（有限合伙）外，本企业与其他股东不存在一致行动关系，也未与其他股东作出对美利信股份有关事项决策保持一致行动的安排，包括但不限于签署一致行动协议等”。	珠海横琴新区雷石天诚股权投资管理合伙企业（有限合伙）		否

经核查雷石天智出资凭证，该合伙企业注册资本系由王银林、陈京平、张继跃、梁彬、林志革、夏曙锋、刘晓华、海南海盛金石科技有限责任公司 8 位合伙人出资，不存在雷石诚泰、南沙雷石及其实际控制人林云飞以及林云飞控制的其他企业向雷石天智出资的情形。

综合上述：①雷石天智与发行人其他股东均不存在关联关系或一致行动关系；②雷石诚泰与南沙雷石受同一实际控制人林云飞所控制，二者之间存在一致行动关系，除此之外，雷石诚泰、南沙雷石与发行人其他股东不存在关联关

系或一致行动关系；③雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石之各自的合伙人分别对其进行出资，不存在代持情形，同时，雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石所持有的发行人股份不存在代持的情形。

（二）是否应当根据实质重于形式的原则将雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石合并认定为发行人 5%以上的股东，是否存在规避认定情形

1、雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石不存在受同一实际控制人控制的情形，不存在关联关系或一致行动关系

根据雷石天智及雷石诚泰、南沙雷石的合伙协议、出资凭证、关于上市出具的声明以及其关于实际控制人情况的说明，雷石天智的实际控制人为王银林，雷石诚泰及南沙雷石的实际控制人同为林云飞，雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石不存在受同一实际控制人控制的情形，雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石不存在一致行动关系或其他任何形式的关联关系。

2、雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石商号相近的原因

保荐机构、发行人律师查阅了雷石天智工商变更信息，查阅雷石天智出资凭证，并对雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石进行了访谈，雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石均使用“雷石”商号的主要原因如下：

雷石天智原系达孜京达科技有限公司、天津雷石泰合股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“雷石泰合”，雷石泰合与雷石诚泰、南沙雷石均为林云飞控制的合伙企业）于 2020 年 10 月设立的合伙企业，企业设立后未实际出资。林志革等人在对发行人投资尽职调查过程中，与雷石诚泰、南沙雷石的投资经理结识，并了解到在珠海横琴设立的投资主体存在税收优惠政策；同时，由于当时发行人需尽快完成增资，林志革等人无法在有限时间内完成新设主体并对发行人投资。因此，林志革等人与雷石天智当时的合伙人协商受让雷石天智的合伙份额，并使用雷石天智这一主体对发行人进行投资。2020 年 11 月 24 日，雷石天智有限合伙人变更为王银林、林志革等自然人，执行事务合伙人变更为珠海横琴新区雷石硕金咨询管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“雷石硕金”）；2021 年 1 月，海南海盛金石科技有限责任公司设立完毕后，雷石天智的执行事务合伙人变更为海南海盛金石科技有限责任公司。因而产生了雷石

天智与雷石诚泰、南沙雷石企业名称中均出现“雷石”字样的情形。

经核查雷石天智出资凭证，雷石天智向发行人投资的 8,000.00 万元系由雷石天智现合伙人王银林、林志革等出资，雷石天智原合伙人达孜京达科技有限公司、雷石泰合及雷石硕金未实际出资。

3、直接/间接持有雷石天智合伙份额的主体与直接/间接持有雷石诚泰、南沙雷石合伙份额的主体是否存在重合或关联关系、关系密切的情形

经查阅雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石的出资凭证以及合伙协议，雷石天智的合伙人不存在持有雷石诚泰、南沙雷石合伙份额的情形；保荐人、发行人律师通过对雷石天智直接/间接合伙人与雷石诚泰、南沙雷石穿透核查后的主体进行比对，雷石天智的合伙人夏曙锋通过持有北京千方集团有限公司的股权，间接持有南沙雷石合伙人大湾产融城乡投资（广州）有限公司的股权而间接持有南沙雷石的合伙份额，与间接持有南沙雷石合伙份额的主体存在重合，但对于南沙雷石而言，夏曙锋所在的持股层级为第 41 层，其对南沙雷石的间接出资比例小于 0.000001%。因此，虽然直接持有雷石天智合伙份额的合伙人夏曙锋同时为间接持有南沙雷石合伙份额的主体，但其所在南沙雷石的持股层级较多，且对南沙雷石的间接出资比例较小，无法对南沙雷石构成控制、进行管理或施加重大影响。

除上述情况外，其他直接/间接持有雷石天智合伙份额的主体与直接/间接持有雷石诚泰、南沙雷石合伙份额的主体不存在重合或关联关系、关系密切的情形。

综上所述，雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石既不存在受同一实际控制人控制的情形，亦不存在一致行动关系或其他关联关系。除前文已披露情形外，雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石二主体不存在其他直接/间接合伙人发生重合的情形，雷石天智的直接/间接合伙人与雷石诚泰、南沙雷石的直接/间接合伙人亦不存在关联关系或关系密切的情形。因此，不存在需要根据实质重于形式的原则而将雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石合并认定为发行人 5%以上的股东的情形，不存在规避认定情形，未将雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石合并认定为发行人 5%以上的股东合理，符合相关规定的要求。

（三）相关股东是否存在减持承诺

雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石不属于持有发行人 5%以上股份的股东或一致行动人，除承诺“公司通过深圳证券交易所关于首次公开发行股票并上市的审核并经中国证监会同意注册后，自取得股份之日起三十六个月内或自公司股票上市之日起十二个月内（孰长为准），本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份”外，不存在其他减持承诺。

发行人已在招股说明书之“第十三节 附件”之“三、与投资者保护相关的承诺”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定承诺以及相关股东持股及减持意向等的承诺”之“3、发行人最近一年新增股东承诺”中对上述承诺进行了补充披露。

（四）发行人其他直接、间接股东中是否存在关联关系或类似情形

除以下情况外，发行人其他直接、间接股东中不存在关联关系或类似情形：

序号	名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）	关联关系
1	美利信控股	8,207.3440	52.0771	余克飞、余人麟、余亚军分别持有美利信控股 70%、15%、15%的股权，三人为兄弟关系；余克飞与刘赛春为夫妻关系。
2	刘赛春	1,606.1280	10.1912	
3	清新壹号	560.0000	3.5533	清新壹号、智造壹号、温氏陆号、温氏柒号均为温氏家族控制的合伙企业，齐创共享与清新壹号、智造壹号、温氏陆号、温氏柒号为一致行动人。
4	智造壹号	520.0000	3.2995	
5	温氏陆号	160.0000	1.0152	
6	温氏柒号	280.0000	1.7766	
7	齐创共享	80.0000	0.5076	雷石诚泰、南沙雷石均为林云飞控制的合伙企业。
8	雷石诚泰	160.0000	1.0152	
9	南沙雷石	80.0000	0.5076	

二、说明孙侠、陈帆、张波、重维尔的投资情况、相关公司业务、成立时间、主要股东，是否涉及发行人供应商或客户，是否存在代持情形，报告期内是否与发行人供应商、客户存在资金业务往来

（一）说明孙侠、陈帆、张波、重维尔的投资情况、相关公司业务、成立时间、主要股东

截至本问询回复出具之日，除代余亚军持有重维尔的股权外，陈帆及孙侠不存在对外投资情况，张波及重维尔的投资相关情况如下：

1、张波

公司名称	主营业务	成立时间	股东及持股比例
重庆中石润远实业有限公司	润滑油销售	2016年7月29日	重维尔持股 40%；张波持股 30%；王应瑜持股 30%
北京讯格科技有限公司	通讯、IT、软件	2017年7月26日	陕西讯格信息科技有限公司持股 60%；闫大卫持股 15%；北京恩赛恩通信技术有限公司持股 15%；张波持股 10%。

2、重维尔

公司名称	主营业务	成立时间	股东及持股比例
重庆中石润远实业有限公司	润滑油销售	2016年7月29日	重维尔持股 40%；张波持股 30%；王应瑜持股 30%
重庆思睿创瓷电科技有限公司	陶瓷滤波器的研发、生产与销售	2017年6月2日	重维尔持股 63%；黄清持股 9%；黄洲升持股 5%；刘善彬持股 5%；黄盛持股 5%；何进军持股 5%；金红持股 5%；向荣持股 3%。
重庆水龙头科技有限公司	商业机器人、智能化系统集成、企业管理咨询	2016年4月23日	文江持股 75%；重维尔持股 25%。
重庆邦图科技有限公司	金属表面处理、制造加工、销售	2010年2月1日 (已于2021年3月21日注销)	重维尔持股 46%；重庆福记普蓝科技有限公司持股 41%；杨平持股 8.5%；付小红持股 4.5%。
重庆爱瑞机械制造有限公司	零部件的制造、加工、销售	2010年7月12日 (已于2020年11月27日注销)	重维尔持股 35%；申强持股 25%；朱勤农持股 20%；庞贤国持股 20%。
重庆鼎喜	夹具的生产以及铝合金压铸件机加工，无铬钝化和喷粉处理等	2016年12月26日 (于2018年4月起将所持股份转让予发行人，不再担任重庆鼎喜的股东)	2018年1月至2018年4月：重维尔持股 60%，申强持股 15%，徐松道持股 15%，宋邦梅持股 10%。 2018年4月至今：发行人持股 100%

（二）是否涉及发行人供应商或客户，是否存在代持情形，报告期内是否与发行人供应商、客户存在资金业务往来

1、是否涉及发行人供应商或客户

除重维尔所投资的重庆思睿创瓷电科技有限公司为发行人的客户、重庆邦图科技有限公司曾为发行人的客户和供应商、重庆爱瑞机械制造有限公司曾为发行人的客户和供应商，以及重维尔曾投资的重庆鼎喜曾为发行人的供应商外（交易情况详见《招股说明书》之“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”），张波及重维尔所投资的其他企业均不涉及发行人的供应商或客户。

2、是否存在代持情形

保荐机构、发行人律师通过以下方式进行了核查：（1）获取了张波、重维尔出具的关于其对外投资情况的调查表及不存在代持情形的确认函；（2）获取了张波、重维尔对其投资企业的出资凭证；（3）通过企查查等公开渠道进行查询检索张波、重维尔的对外投资情况，并与其出具的对外投资情况调查表进行比对。经核查，张波及重维尔不存在委托他人持有或代他人持有其所投资的企业股权等代持情形。

3、报告期内是否与发行人供应商、客户存在资金业务往来

报告期内，张波及重维尔所投资的中石润远、重维尔所投资的思睿创瓷、重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械与发行人的供应商或客户存在资金业务往来；陈帆与发行人供应商湖北荣通机电有限公司存在资金往来，具体情况如下：

（1）重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械与发行人供应商、客户资金业务往来情况

就重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械而言，发行人已于报告期初对该三家企业的业务进行了整合，主要包括收购重庆鼎喜 100%股权、通过重庆鼎喜收购爱瑞机械部分资产以及收购邦图科技的机器设备、电子设备及其他固定资产，前述业务整合完成后，发行人扩大了自身的业务范围，同时消除了同业竞争。由于发行人部分业务系承接原重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械业务，因此发行人客户、供应商与被收购前的重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械存在资金业务往来，符合商业逻辑。

(2) 中石润远、思睿创瓷与发行人供应商、客户资金业务往来情况

报告期内，中石润远及思睿创瓷与发行人供应商、客户的资金业务往来情况如下：

①中石润远

年度	与发行人供应商的资金业务往来				与发行人客户的资金业务往来			
	供应商名称	往来金额（万元）	采购占比（%）	交易原因	客户名称	往来金额（万元）	销售占比（%）	交易原因
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
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
2021年度	广东天诚密封件股份有限公司	0.04	0.00	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
2022年1-6月	-				上汽通用汽车有限公司武汉分公司	20.98	1.83	收取润滑油销售款项
					上汽通用汽车有限公司	1.39	0.12	收取润滑油销售款项
					泛亚汽车技术中心有限公司	7.11	0.62	收取润滑油销售款项
					苏州范斯特机械科技有限公司	0.30	0.03	收取润滑油销售款项

如上表所示，报告期内，中石润远与发行人供应商广东天诚密封件股份有限公司以及发行人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

年度	与发行人供应商的资金业务往来				与发行人客户的资金业务往来			
	供应商名称	往来金额 (万元)	采购 占比 (%)	交易 原因	客户 名称	往来金额 (万元)	销售 占比 (%)	交易 原因
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				
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				
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				
2022 年 1-6 月	重庆瀚鼎压缩机有限公司	0.145	0.24	空压机维修	-			

如上表所示，报告期内，思睿创瓷与发行人供应商、客户存在少量资金业务往来：A、思睿创瓷主营业务为陶瓷滤波器的研发、生产与销售业务，其向发行人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；因短期资金需求，思睿创瓷与重庆汇仁有色金属有限责任公司报告期内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；B、思睿创瓷曾向发行人客户南京爱立信熊猫通信有限公司销售滤波器样品，因此收取样品款 1.40 万元，交易金额较小。综上，思睿创瓷与发行人供应商、客户的业务往来具有商业合理性。

报告期内，发行人向上述客户、供应商销售、采购金额占销售/采购总额比例情况如下：

年度	公司名称	发行人客户/ 供应商	销售/采购金 额（万元）	销售/采购 比例（%）
2019 年度	江铃汽车股份有限公司	客户	36.37	0.0264
	重庆汇仁有色金属有限责任公司	供应商	9,808.82	9.5154
	重庆惠威信息网络有限公司	供应商	2.97	0.0029

年度	公司名称	发行人客户/ 供应商	销售/采购金 额（万元）	销售/采购 比例（%）
2020 年度	江铃汽车股份有限公司	客户	35.85	0.0195
	震坤行工业超市（上海）有限公司	客户	0.80	0.0004
	舍弗勒贸易（上海）有限公司 ^注	客户	-	-
	重庆汇仁有色金属有限责任公司	供应商	10,267.49	8.3529
	南京爱立信熊猫通信有限公司	客户	10,145.04	5.5306
2021 年度	江铃汽车股份有限公司	客户	142.99	0.0627
	泛亚汽车技术中心有限公司	客户	33.71	0.0148
	上汽通用汽车有限公司	客户	1,587.69	0.6960
	广东天诚密封件股份有限公司	供应商	35.90	0.0213
	重庆市巴南区寿安机械有限公司	供应商	37.98	0.0225
	济南巴克超声波科技有限公司	供应商	6.51	0.0039
	重庆盈中昇科技有限公司	供应商	297.98	0.1768
	曲阜天博汽车零部件制造有限公司	供应商	60.05	0.0356
	福特汽车（中国）有限公司	客户	1.58	0.0007

注：报告期内舍弗勒贸易（上海）有限公司与发行人仅在 2018 年发生业务往来，销售金额为 51.75 万元，金额较小。

（3）陈帆与发行人供应商、客户的资金业务往来情况

报告期内，陈帆与发行人供应商湖北荣通机电有限公司存在资金往来，主要是 2020 年 6 月至 2021 年 9 月该企业向陈帆支付代垫原材料款、报销款等合计 8.23 万元。湖北荣通机电有限公司系陈帆母亲汪萍持股 100%的企业，报告期内，发行人主要向湖北荣通机电有限公司采购工作服，报告期各期采购金额分别为 47.44 万元、73.24 万元、65.90 万元和 **41.98 万元**，采购金额较小。除此之外，陈帆与发行人供应商、客户不存在资金往来。

三、说明发行人股东是否存在代持情形，关联方披露是否全面、准确。

根据发行人股东出具的股东调查表及发行人股东出具的承诺函，发行人股东不存在代持情形，关联方披露全面、准确。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等股东的情况调查表，并对其进行访谈，了解上述主体与其他股东之间的关系、是否存在代持情形；
- 2、获取了雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等股东就与其他股东之间的关系、不存在代持情形等事宜出具的确认函；
- 3、获取了雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石之合伙人分别对雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石的出资凭证，确认相关出资情况及是否存在代持情形；
- 4、获取了林云飞出具的关于其与雷石天智不存在关联关系或控制关系的确认函；
- 5、查阅了雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石等股东的合伙协议；
- 6、查阅了雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石出具的关于其实际控制人及股东资格情况的说明；
- 7、查阅了清新壹号、智造壹号、温氏柒号、温氏陆号、齐创共享出具的《一致行动关系确认函》；
- 8、查阅了孙侠、陈帆、张波、重维尔填写的调查表及出具的确认函，了解并确认其对外投资情况、是否存在代持情形，以及其报告期内是否与发行人供应商、客户存在资金往来等情况；
- 9、通过企查查等公开渠道进行查询检索孙侠、陈帆、张波、重维尔的对外投资情况；
- 10、查阅了张波、重维尔对其投资企业的出资凭证；
- 11、查阅了孙侠、陈帆、张波、重维尔所投资的企业在报告期内的银行流水，了解其是否与发行人供应商、客户存在资金往来等情况，并查阅相关资金往来涉及的销售合同、借款协议等资料；
- 12、查阅了发行人股东出具的声明与承诺，并对发行人股东进行访谈，了解其是否存在代持情形；
- 13、查阅了发行人历次增资所涉及的验资报告，了解增资股东的出资情况；
- 14、查阅了发行人历次股权转让的涉及的股权转让价款支付凭证，了解通

过受让股权成为发行人股东的股权对价支付情况；

15、查阅了发行人董事、监事及高级管理人员的情况调查表，并获取了上述主体就不存在代持情形出具的声明与承诺；

16、对发行人报告期内主要客户进行了访谈，就发行人相关人员是否存在为发行人报告期内主要客户的股东、董事、监事、高级管理人员、采购人员等主体代持股份及是否与上述主体存在关联关系或其他利益安排等情形进行确认；

17、对发行人报告期内主要供应商进行了访谈，就发行人相关人员是否与发行人报告期内主要供应商的股东、董事、监事、高级管理人员、销售人员等主体存在关联关系或其他利益安排等情形进行确认；

18、查阅了发行人股东、董事、监事及高级管理人员的调查表，并通过企查查等公开渠道进行查询检索，确认对发行人关联方的披露是否全面、准确。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石既不存在受同一控制的情形，亦不存在一致行动关系或其他关联关系；除前文已披露情形外，雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石不存在其他直接/间接合伙人发生重合的情形，雷石天智的直接/间接合伙人与雷石诚泰、南沙雷石的直接/间接合伙人亦不存在关联关系或关系密切的情形；雷石天智合伙人除收购雷石天智以对发行人进行投资外，其与雷石诚泰、南沙雷石不存在业务往来。雷石诚泰与南沙雷石受同一实际控制人林云飞所控制，二者之间存在一致行动关系，除此之外，雷石诚泰、南沙雷石与发行人其他股东不存在关联关系或一致行动关系；雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石之各自的合伙人分别对其进行出资，不存在代持情形，同时，雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石就其所持有的发行人股份亦不存在代持情形；

2、雷石天智与雷石诚泰、南沙雷石既不存在受同一实际控制人控制的情形，亦不存在一致行动关系或其他关联关系，因此，不存在需要根据实质重于形式的原则而将雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石合并认定为发行人 5%以上的股东的情形，不存在规避认定情形，未将雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石合并认定为发行人 5%以上的股东具有合理性，符合相关法律法规的要求。

3、雷石天智、雷石诚泰、南沙雷石不构成持有发行人 5%以上股份的股东或一致行动人，除承诺“公司通过深圳证券交易所关于首次公开发行股票并上市的审核并经中国证监会同意注册后，自取得股份之日起三十六个月内或自公司股票上市之日起十二个月内（孰长为准），本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份”外，不存在其他减持承诺；

4、除重维尔所投资的思睿创瓷为发行人的客户、重庆邦图科技有限公司曾为发行人的客户和供应商及重庆爱瑞机械制造有限公司曾为发行人的客户和供应商外，张波及重维尔所投资的其他企业均不涉及发行人的供应商或客户；张波及重维尔不存在委托他人持有或代他人持有其所投资的企业股权等代持情形；

5、报告期内，张波及重维尔所投资的中石润远、重维尔所投资的思睿创瓷、重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械与发行人的供应商或客户存在资金业务往来；陈帆与发行人供应商湖北荣通机电有限公司存在资金往来，其中：（1）重庆鼎喜及邦图科技与爱瑞机械资产已于报告期期初被发行人或其控制的主体收购，收购前重庆鼎喜、邦图科技、爱瑞机械与发行人供应商、客户存在资金业务往来，符合商业逻辑；（2）中石化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，与发行人客户、供应商的资金业务往来主要系收取的润滑油销售款，相关业务往来具有商业合理性；（3）思睿创瓷主营业务为陶瓷滤波器的研发、生产与销售，其向发行人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；因短期资金需求，思睿创瓷与发行人供应商重庆汇仁有色金属有限责任公司报告期内曾存在短期资金拆借，截至 2020 年 12 月 31 日，资金拆借本金及利息均已偿付完毕；思睿创瓷曾向发行人客户南京爱立信熊猫通信有限公司销售滤波器样品，因此收取样品款 1.40 万元，交易金额较小；（4）陈帆与发行人供应商湖北荣通机电有限公司存在少量资金往来，2020 年 6 月至 2021 年 9 月该企业向陈帆支付代垫原材料款、报销款等合计 8.23 万元。湖北荣通机电有限公司系陈帆母亲汪萍持股 100%的企业，报告期内，发行人主要向湖北荣通机电有限公司采购工作服，报告期各期采购金额分别为 47.44 万元、73.24 万元、65.90 万元和 **41.98 万元**，采购金额较小，前述资金业务往来具有

商业合理性。

综上，张波、重维尔投资的主体与发行人客户、供应商存在重合情形，相关资金业务往来的金额、交易内容已如实进行披露，陈帆与发行人供应商存在少量资金往来，上述相关主体与发行人客户、供应商的资金、业务往来具有商业合理性。

6、发行人直接及间接股东不存在代持情形，关联方披露全面、准确。

问题三、关于收入

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。

回复：

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

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

发行人 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：

单位：万元

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%

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
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，发行人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，发行人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，发行人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%

发行人 2019 年通信类产品毛利率为 17.93%，较上年下降 5.38%，主要是

2019 年发行人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，发行人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，发行人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%

发行人 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，发行人 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，发行人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，发行人 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，发行人 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。

（二）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

1、2021 年全年业绩情况

发行人 2021 年年度业绩情况如下：

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

发行人 2021 年度营业收入 228,105.01 万元，同比增长 24.35%，主要系汽

车领域业务收入增长所致。2021 年发行人通信领域收入 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，具体参见本问题之“二、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”之“(二) 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”之“2、通信领域收入增长的可持续性和成长性”。

2021 年发行人汽车领域收入 101,249.45 万元，同比增长 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 年发行人综合毛利率为 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 年发行人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

发行人 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%。发行人 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

发行人 2022 年第一季度业绩情况如下：

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	65,004.04	35.50%	47,975.20
—通信领域	34,649.15	28.71%	26,920.47
—汽车领域	29,170.49	44.25%	20,221.55
综合毛利率	18.34%	-0.09%	18.43%
归属于母公司所有者的净利润	3,660.06	20.40%	3,039.90

发行人 2022 年第一季度营业收入 65,004.04 万元，其中通信领域收入 34,649.15 万元，汽车领域收入 29,170.49 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，华为、爱立信、比亚迪以及特斯拉等客户收入增长所致。

2022 年第一季度综合毛利率同比下降 0.09%，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较 2021 年全年有所回升。

发行人 2022 年第一季度归属于母公司所有者的净利润 3,660.06 万元，同比增长 20.40%，主要是公司业务规模增长，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，发行人 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 年第一季度业绩保持稳定增长。

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

（一）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。

(二) 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

1、2020 年度至 2022 年 1-6 月通信类产品收入

发行人 2020 年度至 2022 年 1-6 月通信类产品收入情况如下：

产品类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度
	金额（万元）	同比增长	金额（万元）	同比增长	金额（万元）
通信领域收入	80,832.87	44.38%	121,838.10	6.92%	113,957.09
—5G 基站结构件	55,541.53	83.03%	67,565.10	3.19%	65,476.81
—4G 基站结构件	21,022.55	-5.69%	42,717.03	7.44%	39,757.38

2021 年发行人通信领域收入 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。2021 年发行人通信领域 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 年产品标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，发行人 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，发行人海外业务收入的变动趋势与爱立信报告相符。

2021 年，发行人 4G 基站结构件收入 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，发行人 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。

2022 年 1-6 月发行人通信类产品销售收入同比增长 44.38%，主要受益于 2022 年上半年爱立信海外 5G 网络业务发展及国内 5G 基站建设，5G 基站结构件订单大幅增长所致。截至 2022 年 6 月末，我国移动通信基站总数达 1035 万个，其中，5G 基站总数达 185.4 万个。2022 年 1-6 月份新建 5G 基站 42.9 万

个，较去年同期新建基站数量，增幅较大。根据爱立信半年报，在 5G 建设驱动下，爱立信 2022 年上半年网络业务收入同比增长 6%，主要来源于北美和欧洲的贡献。受国内 5G 基站建设提速及爱立信海外业务增长影响，公司 2022 年上半年 5G 基站结构件销售量增长超过 70%，销售收入增长超过 2.5 亿元。2022 年 1-6 月，4G 基站结构件收入有所下降，主要系受爱立信在印度 4G 基站建设项目接近尾声影响，印度捷普 4G 基站结构件收入减少 3000 余万元所致。

综上所述，发行人 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；2022 年 1-6 月 5G 基站结构件收入的变动主要受国内 5G 基站建设提速及爱立信海外业务增长影响，4G 基站结构件收入变动主要受爱立信海外基站项目建设周期影响，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

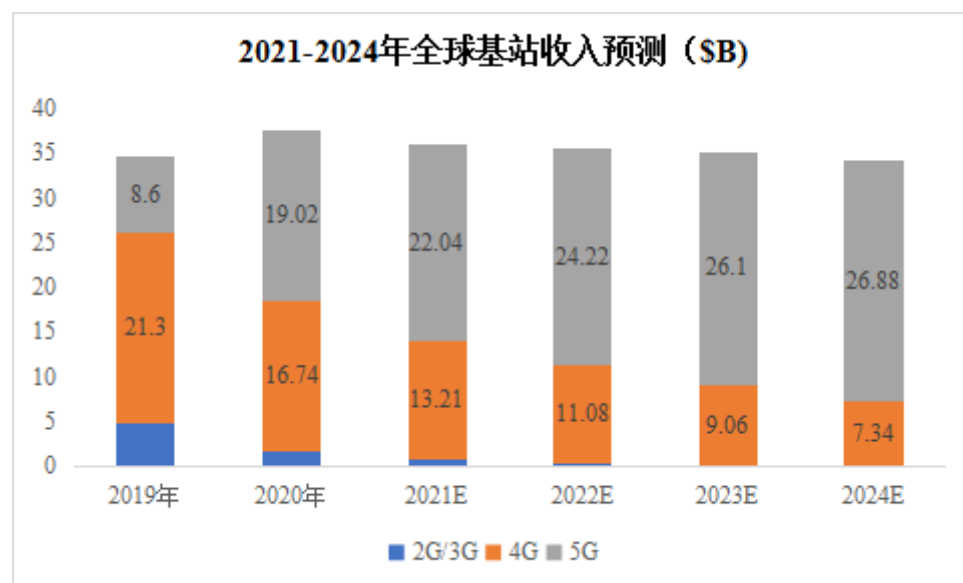
我国 2019 年下半年 5G 技术正式开始商用，目前 5G 网络建设还处于初期阶段。从海外发达国家经验来看，通信技术通常约 10 年迭代一次。根据工业和信息化部发布的“十四五”信息通信行业发展规划，到 2025 年我国信息通信基础设施累计投资将达到 3.7 万亿元，较 2020 年增加 1.2 万亿元投资，即 2021 年-2025 年每年平均投资金额为 2,400 亿元。到 2025 年每万人拥有 5G 基站数为 26 个，按 2021 年 5 月国家统计局发布的全国人口数据 141,178 万人估算，到 2025 年我国 5G 基站数量将达到 367 万个，2022 年至 2025 年期间将新建 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¹。

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

（2）华为、爱立信市场份额继续保持领先

De'll'Oro 集团的数据显示，按销售额计算，华为 2021 年占全球通信设备市场 28.7%的份额，爱立信以 15%份额位列第二，诺基亚（14.9%）、中兴（10.5%）、思科（5.6%）和三星电子（3.1%）紧随其后，位列第三至第六位。

¹ 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。

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）发行人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 110,282.13 万元；**2022 年 1-6 月公司通信领域收入 80,832.87 万元，其中 4G 及 5G 基站结构件收入 76,564.08 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。

发行人 2021 年及 **2022 年 1-6 月**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，发行人通信领域收入增长具有可持续性和成长性。

三、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。

（一）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：

单位：万元

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			
2022.6.30	1	比亚迪	7,779.38			7,779.38	38.90		5,666.29
	2	特斯拉	6,351.41	332.20	8.61	6,692.22	49.23	343.88	3,930.88

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			
		(Tesla)							
	3	一汽股份	4,917.56	97.82	0.00	5,015.39	29.48	97.82	2,362.08
	4	华为	1,584.25	1,345.44		2,929.68	75.19		1,180.48
	5	神龙汽车	1,690.20	21.05		1,711.26	9.50		615.98
		小 计	22,322.79	1,796.52	8.61	24,127.92	202.30	441.71	13,755.70
2021.12.31	1	特 斯 拉 (Tesla)	4,769.73	13.83		4,783.57	24.54	15.02	4,774.96
	2	一汽股份	7,168.67			7,168.67	35.84		7,168.67
	3	神龙汽车	4,040.49	209.24		4,249.73	30.66		4,249.73
	4	比亚迪	6,133.36			6,133.36	30.67		6,133.36
	5	华为	1,226.36	261.44		1,487.80	19.20		1,487.80
		小 计	23,338.61	484.51		23,823.12	140.92	15.02	23,814.52
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、广州市番禺区胜美达旧水坑电子厂和厦门法拉电子股份有限公司

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: 比亚迪包括深圳市比亚迪供应链管理有限公司、重庆铝器时代科技有限公司、重庆新铝时代科技股份有限公司、安徽天钧精密技术有限公司、江苏天钧精密技术有限公司和江苏恒义工业技术有限公司

注 8: 期后回款为截至 2022 年 8 月 31 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、23,823.12 万元和 **24,127.92 万元**, 账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 99.79%、99.99%、100.00%和 **99.96%**, 其中账龄在 3 个月以内的占比分别为 95.87%、98.65%、97.97%和 **92.52%**, 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 8 月 31 日, 各期末汽车领域前五大客户的应收账款回款情况良好, 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、**15.02 万元**和 **441.71 万元**, 占比分别为 4.52%、1.94%、**0.06%**和 **1.84%**, 逾期金额和比例均较小。截至 2022 年 8 月 31 日, 各期末汽车领域前五大客户的逾期应收账款回款情况良好, 报告期内未发生重大不利变化。

(二) 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:

单位: 万元

项 目	2022. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	30,300.60	35,300.71	22,276.89	21,080.98
逾期应收账款金额	1,537.68	1,193.61	1,053.79	1,633.40
逾期比例	5.07%	3.38%	4.73%	7.75%
逾期应收账款期后回款金额	431.40	772.73	874.39	1,623.42

逾期应收期后回款比例	28.06%	64.74%	82.98%	99.39%
------------	--------	--------	--------	--------

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、1,193.61万元和1,537.68万元，逾期比例分别为7.75%、4.73%、3.38%和5.07%，逾期金额和比例均较小。截至2022年8月31日，各期末逾期应收账款期后已收回99.39%、82.98%、64.74%和28.06%，2022年6月30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：

单位：万元

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
2022 年1-6 月	1	长安福特汽车有限公司动力系统分公司	342.56	22.28%		
	2	特斯拉（上海）有限公司	327.90	21.32%	327.90	100.00%
	3	绵阳新晨动力机械有限公司	235.00	15.28%		
	4	上汽通用东岳动力总成有限公司	118.65	7.72%		
	5	中国第一汽车股份有限公司	97.82	6.36%		
	6	南京知行电动汽车有限公司	79.05	5.14%		
	小 计		1,200.98	78.10%	327.90	27.30%
2021 年度	1	绵阳新晨动力机械有限公司	240.98	20.19%	5.98	2.48%
	2	Schaeffer Group USA Inc	181.06	15.17%	181.06	100.00%
	3	芜湖埃科泰克动力总成有限公司	166.14	13.92%	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	10.98%	131.08	100.00%
	5	重庆青山工业有限责任公司	94.98	7.96%	52.00	54.75%
	6	南京知行电动汽车有限公司 [注]	79.04	6.62%		
	小 计		893.28	74.84%	536.26	60.03%
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%	5.98	3.55%

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
	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%	588.10	78.37%
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和上汽通用东岳动力总成有限公司和中国第一汽车股份有限公司逾期原因：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：其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；2022 年 1-6 月，经公司催收，该部分款项已回款 5.98 万元，坏账准备转回 5.98 万元。截至本回复出具之日，该客户剩余逾

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。截至本回复出具之日，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 年至 2021 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 8 月 31 日，2022 年 6 月 30 日逾期主要应收账款期后回款合计 327.90 万元、回款比例为 27.30%，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 36.97%。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 314.05 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 314.05 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 314.05 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

（一）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

报告期内，发行人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	2022 年 1-6 月		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	型号数量	金额
稳定产品	819	116,000.58	925	162,906.81	692	122,742.10	564	86,526.08
新产品	1,119	24,006.42	2,456	60,180.74	1,715	56,603.32	1,652	48,376.48
合计	1,938	140,007.00	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、162,906.81 万元和 116,000.58 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 64.14%、68.44%、73.02%和 82.85%。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发行人业务增长的主要来源。

（二）“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的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

公司的业务具有良好的成长性，具体分析参见本问询回复之“问题四 关于创业板定位”之“二、结合 2016 年以来主要产品及经营业绩变动情况，充分说明发行人业务是否具备成长性”。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、通过访谈发行人主要管理人员，了解公司报告期业绩变动情况及原因；
- 2、获取发行人 2021 年度利润表及 2022 年第一季度业绩情况，分析发行人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，分析发行人业务增长的主要来源；
- 5、检查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，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、访谈公司高级管理人员，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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人 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 年第一季度业绩保持稳定增长；

2、发行人 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；**2022 年 1-6 月 5G 基站结构件收入的变动主要受国内 5G 基站建设提速及爱立信海外业务增长影响，4G 基站结构件收入变动主要受爱立信海外基站项目建设周期影响**，符合行业特点，具有合理性。

3、发行人 2021 年及 **2022 年 1-6 月**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；2019 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 **314.05** 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 **314.05** 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。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。

问题四、关于创业板定位

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人主要从事通信领域和汽车领域铝合金精密压铸件业务。压铸行业呈现较为分散的特点，我国压铸企业数量目前约 6,000 家。

（2）报告期内，发行人研发费用分别为 4,950.07 万元、7,450.63 万元、8,503.88 万元、4,002.38 万元，占营业收入的比例分别为 4.44%、5.41%、4.64%、3.96%。同行业可比公司平均值分别为 5.18%、5.10%、4.98%、5.03%。除 2019 年外，报告期内，发行人研发费用率均低于同行业可比公司平均值。

请发行人：

（1）按产能、收入规模等对压铸企业数量分层汇总，说明发行人所占市场份额等情况，压铸企业众多是否导致市场份额集中度低，发行人与可比公司生产的产品是否存在同质化竞争，并充分提示相关风险。

（2）结合 2016 年以来主要产品及经营业绩变动情况，充分说明发行人业务是否具备成长性。

（3）说明研发费用率多年低于同行业可比公司的原因，发行人保持竞争优势的具体措施；发行人各类产品的核心竞争力、技术的先进性、行业未来发展方向、市场潜力、核心技术、研发项目、研发支出占比等，详细分析并说明自身的创新、创造、创意或其中某一项的特征，发行人是否符合创业板定位。

请保荐人有针对性地分析发行人是否符合创业板定位，并发表明确意见。

回复：

一、按产能、收入规模等对压铸企业数量分层汇总，说明发行人所占市场份额等情况，压铸企业众多是否导致市场份额集中度低，发行人与可比公司生产的产品是否存在同质化竞争，并充分提示相关风险

（一）按产能、收入规模等对压铸企业数量分层汇总，说明发行人所占市场份额等情况，压铸企业众多是否导致市场份额集中度低

根据中国铸造协会的统计数据，我国压铸企业数量约 6,000 家，通过公开

渠道未能查询到压铸行业各企业的产能、收入规模及分层汇总情况等相关数据，对中国铸造协会进行了访谈，中国铸造协会也无相关数据的统计结果。

为扩大“中国压铸”的影响，树立行业标杆和形象，客观、真实的反映中国压铸业发展成就。同时，为集中行业优势资源扶优扶强，支持重点骨干压铸企业的快速提升品牌，更好地参与国际竞争。自 2017 年起，中国铸造协会开展了“中国压铸件生产企业综合实力 50 强”评选，评选周期为两年一次，截至本问询回复出具日，该评选已于 2017 年、2019 年和 2021 年进行了三次，公司在三次评选中均被评为“中国压铸件生产企业综合实力 50 强”，2021 年度第三届“中国压铸件生产企业综合实力 50 强”部分企业名单如下：

序号	第三届压铸件生产企业综合实力 50 强企业（节选）
1	广东鸿图（002101.SZ）
2	华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司
3	爱柯迪（600933.SH）
4	旭升股份(603305.SH)
5	重庆渝江压铸有限公司
6	文灿股份（603348.SH）
7	美利信

注：上表是按照中国铸造协会公示资料按顺序节选，排名不分先后

压铸件生产企业综合实力 50 强是国内压铸行业处于第一梯队的领先企业，第二届中国压铸件综合实力 50 强企业平均产值为 10.4 亿元/年，公司 2020 年度销售收入为 18.34 亿元，高于综合实力 50 强企业的平均产值，处于行业领先水平。

2016 年度-2021 年度，铝合金压铸行业市场情况及发行人的市场份额测算情况如下：

单位：万吨

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
中国压铸件产量 ^{注1}	451	479	472	449	462	480
中国铝合金压铸件产量 ^{注2}	338	359	354	337	347	360
发行人产量	1.74	1.79	1.89	2.26	2.88	3.62
发行人市场份额 ^{注3}	0.51%	0.50%	0.53%	0.67%	0.83%	1.01%

注 1：数据来源于中国铸造协会；

注 2：根据公开渠道查询资料，铝合金压铸件产量占有色合金压铸件的产量在 75%左右，中国铝合金压铸件总产量（万吨）=中国压铸件总产量（万吨）*75%；

注 3：发行人市场份额=发行人产量(万吨)/中国铝合金压铸件产量（万吨）；

注 4：截至本回复出具日，中国铸造协会尚未公布我国 2021 年压铸件的产量数据，鉴于 2016-2020 年我国压铸件产量区间范围为 451-479 吨，产量较为稳定，参考 2016-2020 年我国压铸件的产量数据，上表 2021 年的中国压铸件产量按 480 万吨进行计算。

压铸行业属于充分竞争行业，各生产厂家市场占有率较为分散，多数企业规模较小，市场集中度较低，单家企业市场占有率不高，包括公司在内的压铸行业内的领先企业均不具备较高的市场占有率。公司作为国内压铸行业的排头兵企业和综合实力 50 强企业，2020 年度和 2021 年度市场份额约为 0.83%和 1.01%。

近年来，压铸行业逐步进入结构性调整阶段，我国压铸企业数量由十三五初期的约 10,000 家减少到 2020 年末的约 6,000 家，随着落后产能淘汰，生产订单开始逐渐向研发能力强、生产工艺先进、产品质量稳定的大型压铸生产企业聚集，大型压铸生产企业基于技术、生产工艺、设备、产品质量及规模化优势，逐渐在市场中占据领先的竞争地位，将推动压铸行业市场集中度持续提升。

（二）发行人与可比公司生产的产品是否存在同质化竞争，并充分提示相关风险

公司与可比公司的铝合金压铸件产品在客户群体、生产工艺及产品应用领域上具有相似性，存在一定同质化情形，面临着竞争加剧的风险。

公司在铝合金精密压铸生产领域深耕多年，是国内为数不多的具备 5G 通信基站结构件和汽车零部件大型精密压铸件生产能力的制造厂商，通过技术与研发优势、优秀的生产能力、强大的市场开拓能力及专业的管理团队，公司与行业内知名的企业形成了长期稳定的战略合作关系，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，是华为车载结构件的核心供应商之一；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、比亚迪铝合金压铸件的主要供应商之一；是神龙汽车铝合金压铸件的最大供应商。

上述行业内知名客户具备严格的供应商准入标准，对供应商的产品开发能力、质量、价格、交付和服务能力有较高的要求，其合格供应商审核和培育过

程耗时长、成本高，双方形成的战略合作关系相对比较稳定。通过与行业内知名企业的合作，进一步提高了公司的竞争能力及品牌知名度，形成了较强的竞争壁垒，一定程度上降低了同质化竞争风险。

针对公司与可比公司存在的產品同质化竞争情况，已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）市场竞争及產品竞争加剧风险”中补充披露，具体如下：

“（四）市场竞争及產品竞争加剧风险

公司所处压铸行业生产企业众多，市场化程度较高，竞争较为激烈，市场集中度较低，产品存在竞争加剧趋势。随着 5G 基站建设的逐步推进和新能源汽车的快速发展，越来越多的压铸生产企业将参与相关领域的竞争，市场竞争程度及产品的同质化程度加剧，可能导致行业整体盈利空间缩窄。如果公司在激烈的市场竞争中不能保持竞争优势、提升产品质量和服务水平、降低成本、提升差异化的产品竞争力，将会面临订单减少、销售收入下降及盈利能力下滑的风险。”

二、结合 2016 年以来主要产品及经营业绩变动情况，充分说明发行人业务是否具备成长性

公司属于成长型企业，具备较好的成长性，具体分析如下：

（一）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了公司业务具备较好的成长性，同时 2022 年预计销售收入情况良好

2016 年度-2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司营业收入情况如下：

单位：万元

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%
2022 年 1-6 月	142,529.57	41,505.55	41.08%

注：2016 年度和 2017 年度财务数据未经审计，下同

2016 年度-2021 年度及 2022 年 1-6 月，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、183,436.04 万元、228,105.01 万元和 **142,529.57 万元**，公司营业收入呈增长态势，**2016 年度-2021 年度**的年复合增长率为 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。

同时，公司预测 2022 年营业收入超过 **29 亿元**，较 2021 年增加超 **6 亿元**，增长超过 **28%**，公司业务具备良好的成长性。

（二）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：

单位：万元

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	-

2022 年 1-6 月，公司按产品类型划分的主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	产品类型	金额	同比增长
通信领域	5G 基站结构件	55,541.53	83.03%
	4G 基站结构件	21,022.55	-5.69%
	其他	4,268.79	27.41%
	通信领域小计	80,832.87	44.38%
汽车领域	新能源汽车零部件	32,764.09	157.05%
	传统汽车零部件	24,911.58	-12.12%
	汽车-模具	1,498.45	-6.08%
	汽车领域小计	59,174.13	38.61%
	合计	140,007.00	41.88%

2022 年 1-6 月，公司主营业务收入为 140,007.00 万元，较上年同期增长 41.88%，公司主营业务收入持续增长，整体业务发展情况良好。2022 年上半年新冠疫情在上海、长春等多地爆发，对公司传统汽车领域主要客户一汽股份和神龙汽车等正常的生产经营状况产生了一定的不利影响，向公司采购金额相应减少，导致公司 2022 年 1-6 月传统汽车零部件收入较上年同期有所下降。

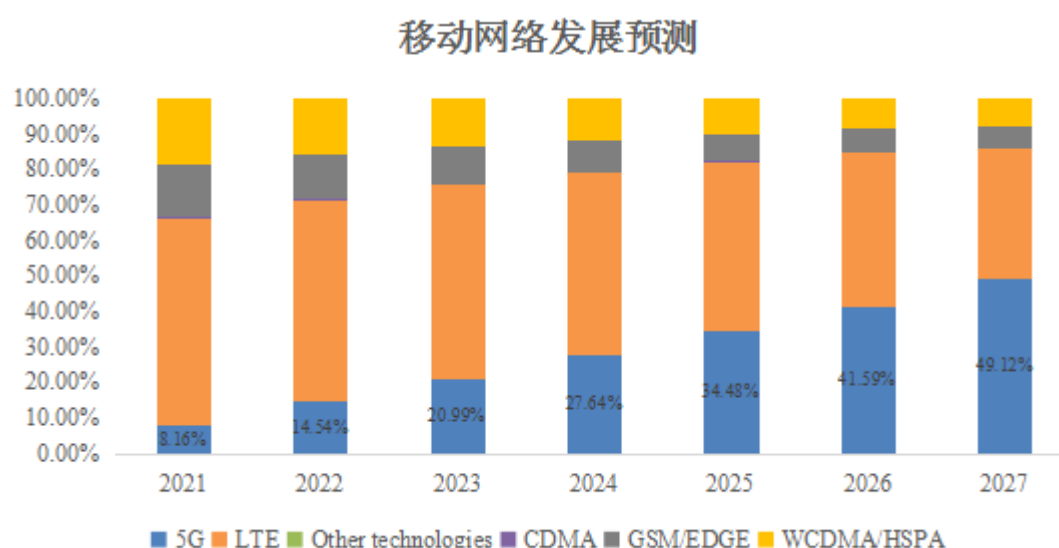
1、2016 年以来，5G 通信基站结构件业务规模快速增长，通信领域业务具有成长性

2016 年度-2021 年度及 2022 年 1-6 月，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、121,838.10 万元和 **80,832.87 万元**，2016 年度-2021 年度的年复合增长率为 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 年度及 **2022 年 1-6 月**，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、67,565.10 万元和 **55,541.53 万元**，2018 年度至 2021 年度的年复合增长率为 151.62%，**2022 年 1-6 月较上年同期增长 83.03%**。

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，占有所有移动用户的 49%，5G 将在 2027 年成为主要的移动接入技术。



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 年度及 **2022 年 1-6 月**，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、101,249.45 万元和 **59,174.13 万元**，**2016 年度-2021 年度**的年复合增长率为 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 年度及 **2022 年 1-6 月**，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、19,920.11 万元、34,098.32 万元和 **32,764.09 万元**，2018 年度至 2021 年度的年复合增长率为 58.36%，**2022 年 1-6 月较上年同期增长 157.05%**。

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。

（三）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：

单位：万元，%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整车厂商	43,823.94	74.06	77,840.24	76.88	52,659.40	80.53	46,421.78	78.62
汽车零部件厂商	15,350.19	25.94	23,409.21	23.12	12,728.94	19.47	12,621.61	21.38
合计	59,174.13	100.00	101,249.45	100.00	65,388.34	100.00	59,043.40	100.00

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、特斯拉和比亚迪等，其中一汽股份和比亚迪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，是特斯拉和比亚迪铝合金压铸件的主要供应商之一，随着特斯拉、一汽股份和比亚迪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、一汽股份和比亚迪的销售情况如下：

单位：万元

年度	比亚迪		特斯拉		一汽股份	
	金额	同比增长	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	1.13	-	16,445.80	26.23%	17,158.33	280.23%
2021 年度	9,025.27	798314.14%	20,853.20	26.80%	20,017.13	16.66%
2022 年 1-6 月	13,984.59	1866.81%	13,011.43	36.55%	7,861.34	-22.53%

2022 年上半年，长春等地爆发新冠疫情，对一汽股份的正常生产经营产生一定的不利影响，一汽股份长春工厂停工停产，导致其对发行人的采购金额较上年同期有所下降。

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、特斯拉和比亚迪，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。

（四）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“重庆美立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 年度和 2022 年 1-6 月对爱信精机销售收入分别为 2,326.58 万元和 2,864.71 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 年度和 2022 年 1-6 月对比亚迪销售金额分别为 9,025.27 万元和 13,984.59 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。

（五）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，截至本回复意见出具日，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：

单位：万元

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	爱立信	96,800.00
		华为	61,500.00
		小计	158,300.00

项目	客户类型	客户名称	2022 年预计销售收入
汽车领域	原有客户	特斯拉	32,900.00
		一汽股份	14,500.00
		神龙汽车	10,200.00
		蒂森克虏伯	5,800.00
	新增客户	比亚迪	35,700.00
		爱信精机	4,700.00
		联合电子	2,000.00
		蔚来汽车	1 个项目已经定点，预计 2023 年开始批量供货
		小鹏汽车	4 个项目已经定点，预计 2023 年开始批量供货
	小计		105,800.00
合计		264,100.00	

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, 并结合 2022 年 1-8 月销售情况和截至 2022 年 8 月末在手订单情况测算得出;

注 2: 上表仅列示截至本回复意见出具日 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。

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 年度及 2022 年 1-6 月, 公司营业收入呈增长态势, 2016 年度至 2021 年度的年复合增长率为 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%, 2022 年 1-6 月较上年同期分别增长 83.03%和 157.05%; 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。

三、说明研发费用率多年低于同行业可比公司的原因，发行人保持竞争优势的具体措施；发行人各类产品的核心竞争力、技术的先进性、行业未来发展方向、市场潜力、核心技术、研发项目、研发支出占比等，详细分析并说明自身的创新、创造、创意或其中某一项的特征，发行人是否符合创业板定位。

（一）说明研发费用率多年低于同行业可比公司的原因，发行人保持竞争优势的具体措施

1、研发费用率多年低于同行业可比公司的原因

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司	上市代码	研发费用/营业收入（%）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
大富科技	300134	10.42	9.87	10.58	9.55
东山精密	002384	3.22	3.24	3.24	3.29
武汉凡谷	002194	5.56	5.56	5.57	4.79
文灿股份	603348	2.83	2.92	3.21	4.06
旭升股份	603305	3.88	4.28	3.54	4.30
瑞通精工	872466	3.36	1.95	3.72	4.16
国人科技	-	-	-	-	5.52
博大科工	-	-	-	3.97	3.95
同行业平均值		4.88	4.63	4.83	4.95
剔除大富科技后同行业平均值		3.77	3.59	3.88	4.30
发行人		4.08	4.11	4.64	5.41

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告及招股说明书。

由上表可见，报告期内，公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平，主要原因是大富科技研发费用率显著高于发行人以及同行业其他可比公司。剔除大富科技后，报告期内同行业可比公司的平均研发费用率分别为 4.30%、3.88%、3.59%和 3.77%，与发行人的研发费用率则较为匹配。

公司研发费用率显著低于大富科技的主要原因是：（1）公司与大富科技主营业务及产品存在一定差异，大富科技主营业务包括移动通信基站射频产品、智能终端产品、汽车零部件的研发、生产和销售，其中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；智能终端产品包括金属外壳、连接器、电池外壳、充电器组件、电子烟组件等，产品广泛应用于手

机、PC、平板、智能穿戴设备等多种场景。公司专注于通信领域和汽车领域铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，主营业务及产品差异导致公司与大富科技需要投入的研发资源不同；（2）公司为非上市公司，目前尚处于高速成长期，尽管公司研发投入逐年增长，但是收入规模增长率高于研发投入增速，因此公司研发费用率低于大富科技。

2、发行人保持竞争优势的具体措施

（1）加大技术开发和创新投入，扩建研发中心

公司作为铝合金精密压铸生产领域的综合解决方案提供商，截至**2022年6月30日**，已获授权专利**179**项，牵头或参与起草了压铸行业部分国家标准或行业团体标准。经过多年技术探索与积累，公司在深刻理解客户需求的前提下，自主研发并构建了涵盖全产业链的核心技术体系，在高导热材料研发及应用、高薄散热片压铸技术、模具研发制造及高真空压铸等方面形成了较强的技术优势，是公司核心竞争力的重要体现。

公司始终将持续的技术和工艺研发作为保持竞争优势的重要途径，为保证核心技术的持续领先，公司将继续加大技术开发和自主创新力度，以**5G通信**和新能源汽车技术发展方向及市场需求为导向，在现有研发中心基础上进行扩建，完善公司研发平台的软硬件设施建设，针对新技术、新工艺、新材料和新产品进行持续研发，做到“研发一代、储备一代、生产一代”，确保公司技术和产品创新能力始终走在行业前列，进一步推动热控半固态压铸技术、实时热成像模具温度监控系统、微量喷涂技术、高强韧免热处理合金等的研发及应用，保证公司核心技术的竞争力，为公司未来的发展壮大提供强有力的技术支撑。

此外，公司还将积极参加国内外的行业技术研讨会以及各种标准委员会，参与和推动国内压铸行业技术标准的研究和制定。

（2）积极参与客户的研发工作，保证了技术的前瞻性和先进性

公司具备与客户同步开发的能力，紧跟下游行业技术发展趋势，与下游客户深度合作，部分技术人员通过了客户的同步开发设计资质认证，在新产品定型前期参与了爱立信、华为、神龙汽车、特斯拉、福特和采埃孚等客户的产品预研发、产品设计、模具设计等同步开发工作。公司通过参与客户的研发工作，

提前进行技术储备，保证了公司研发技术的前瞻性和先进性。

(3) 建立合理的研发激励机制

公司重视人才激励，制定了《薪酬管理制度》《绩效管理制度》《员工激励管理程序》等完善的薪酬福利制度和绩效考核制度，通过职级晋升、发放绩效奖金和福利等多种激励方式，为研发创新人才的稳定和创新研究提供了良好的环境；公司制定了《员工满意度管理程序》，通过调查发现员工工作中存在的问题，不断进行改善进而提高员工工作积极性，增强员工满意度和归属感。同时，公司实施了股权激励，部分核心技术人员参与了员工持股。

此外，为了充分调动新产品项目开发人员的积极性和主动性，公司制定了《新产品开发激励管理制度》，根据新产品项目难易、项目重要性、工作量、开发涉及的范围大小及开发周期等综合评定确定奖励标准。

(4) 加大对一体化压铸工艺的投入，力争在大型精密结构件一体化压铸领域成为全球领先的制造商

通信领域和汽车领域铝合金压铸件产品的结构日益复杂和精密，大型化趋势愈发明显，大型精密结构件的一体化压铸可以集合几十个甚至上百个零件，能减少焊接铆接等工序，简化供应链环节，提高生产效率，降低生产成本，是压铸行业未来发展的大趋势。以新能源汽车为例，电池作为动能，考虑到续航里程，对轻量化的要求较高，新能源汽车的集成化设计、车身结构件、三电系统壳体、底盘件等一体化压铸的方案正成为行业革新的新赛道。如特斯拉采用一体化压铸后将 70 个零部件一体化压铸为 1-2 个大型铝铸件，使得零部件重量可以减少 10%-20%，连接点数量由 700-800 个减少到 50 个，制造时间由原来 1-2 小时缩短到 3-5 分钟，大幅度地精简了制造流程、提升了生产效率，Model Y 采用一体化压铸后可将下车体总成重量降低 30%，制造成本因此下降 40%。

大型精密结构件的一体化压铸对生产设备、生产工艺、材料和模具要求较为严苛，需要配置超大吨位压铸设备，产品体积大难以进行热处理，需要在材料方面有所突破，生产工艺和模具设计会影响产品的成品率和品质。公司在 2021 年末引进了 HDC8800T 压铸机，是全球目前少数拥有 8000 吨以上吨位压铸机的厂家，且公司在高强韧免热处理合金研发方面已取得了一定的成效，在

生产工艺和模具开发设计方面也有较为丰富的经验和技術积累，公司力争在大型精密结构件一体化压铸领域成为全球领先的制造商，使公司在该新赛道树立先发优势，获取更多的市场份额。

（5）建设数字化、智能化精益工厂

数字化、智能化是工业生产的发展趋势，随着工业物联网的兴起，我国部分企业在不断进行技术和设备革新，由粗放式向精细化、智能化生产方式进行转型，以提高企业的生产效率和竞争力。公司将持续推进数字化、智能化工厂的建设，加强数字化、智能化信息管理和服務，实现研发、采购、制造和销售等过程的可控性，实时采集相关业务数据，实现工业大数据建模及分析应用，为公司管理层决策提供及时有效的信息支撑。

（6）加强市场开发力度，利用现有客户优势进行市场推广

公司通信领域和汽车领域产品研发到实现量产需要经过项目策划、设计及开发、过程开发和批量验证等多道流程，时间周期较长，研发投入较大，公司的产品能够经过爱立信、华为、特斯拉和一汽股份等行业内龙头企业的认可并实现产业化应用，成为其铝合金压铸件的核心供应商或主要供应商，证明公司产品性能和质量已满足主流通信主设备商和整车厂的要求。公司将紧抓 5G 通信和“新能源+智能网联”汽车快速发展的机遇，凭借与现有优质客户合作总结出的技术和服務经验，加大对国内外市场其他优质客户的开拓力度，获取更多的业务订单。

（7）建造海外生产制造基地

公司力争在 2025 年之前建造海外生产基地。一方面，海外建厂可以降低关税带来的影响，有助于消除贸易壁垒，助力公司争取更大的市场份额；另一方面，海外生产基地的建设发展将有助于公司就近服务客户，广纳全球高端人才，提升中国压铸品牌知名度，传播中国智造名片。

（二）发行人各类产品的核心竞争力、技术的先进性、行业未来发展方向、市场潜力、核心技术、研发项目、研发支出占比等，详细分析并说明自身的创新、创造、创意或其中某一项的特征，发行人是否符合创业板定位。

1、各类产品的核心竞争力

公司客户主要为国内外知名的通信主设备商和汽车整车厂及汽车零部件厂商，包括爱立信、华为、一汽股份、特斯拉、神龙汽车、沃尔沃、比亚迪、爱信精机、蒂森克虏伯、哈金森和舍弗勒等。

上述客户对供应商的品牌声誉、技术水平及产品开发能力、质量、价格、交付和服务能力有较高的要求，公司主要根据客户需求情况不断开展产品的研发、生产和销售工作，故公司各类产品的核心竞争力如下：

（1）公司在业内积累了良好的品牌声誉

公司成立于 2001 年，二十余年来，公司始终深耕铝合金精密压铸件的研发和生产，目前已发展成为铝合金精密压铸生产领域的综合解决方案提供商，公司在业内积累了良好的品牌声誉。2018 年，公司被中国铸造协会评为“第三届中国铸造行业有色及压铸分行业排头兵企业”；2019 年和 2021 年，公司连续两次被中国铸造协会评为“中国压铸件生产企业综合实力 50 强”。报告期内，公司通信领域和汽车领域的业务开展情况如下：

项目	业务范围	主要服务客户	市场地位
通信领域	业务范围覆盖广东、江苏和重庆等国内十余个省份和城市，以及爱沙尼亚、墨西哥、印度、美国等近二十个国家和地区	爱立信和华为两大龙头通信主设备商	公司是通信基站铝合金精密压铸件领域最具竞争力的企业之一
汽车领域	业务范围覆盖湖北、重庆和吉林等国内近二十个省份和城市，以及美国、韩国、德国、法国等近二十个国家和地区	整车厂商：一汽股份、特斯拉、神龙汽车、比亚迪、沃尔沃和奇瑞汽车等 汽车零部件厂商：蒂森克虏伯、华为、哈金森、爱信精机和舍弗勒等	公司在汽车铝合金精密压铸件领域具备较强的竞争力

公司通信领域客户主要为爱立信和华为两大龙头通信主设备商，业务范围覆盖全球近二十个国家和地区，汽车领域主要客户既包括一汽股份、特斯拉等行业知名的整车厂商，也包括蒂森克虏伯、哈金森等汽车零部件厂商，业务范围覆盖全球近二十个国家和地区，在通信和汽车铝合金精密压铸件领域具有良

好的品牌声誉。通过与上述具有市场影响力的客户群体的合作提高了公司的竞争能力及品牌知名度，良好的品牌声誉有助于公司未来在新的市场开拓过程中赢得先机。

（2）公司具备行业领先的全产业链核心技术体系，具备与客户同步开发的能力

公司具有全产业链的核心技术体系，核心技术及技术的先进性详见本问询回复之“问题四、关于创业板定位”之“三、说明研发费用率多年低于...”之“（二）发行人各类产品的核心竞争力...”之“2、核心技术及技术的先进性”。

公司具备与客户同步开发的能力，紧跟下游行业技术发展趋势，与下游客户深度合作，部分技术人员通过了客户的同步开发设计资质认证，在新产品定型前期参与了爱立信、华为、神龙汽车、特斯拉、福特和采埃孚等客户的产品预研发、产品设计、模具设计等同步开发工作。公司通过对参与客户的研发工作，提前进行技术储备，保证了公司研发技术的前瞻性和先进性。

（3）公司具备全流程的产品质量控制措施

公司以 ISO/TS 16949 产品质量管理体系为基础，结合通信领域和汽车领域客户需求及自身生产管理特点，对产品实施全流程的质量控制措施，制订了贯穿于新品开发、供应商及采购管理、生产过程管控和客户满意度管理等各个环节的产品品质管理流程及品质管控制度。

通过实施全流程的质量控制，公司能够确保最终交付产品的高品质、高合格率，进而保障产品具备较高的竞争力。

（4）完整的生产工艺链条降低了公司的生产成本和客户的外部协调成本

公司在铝合金精密压铸件生产领域具备完整的生产工艺链条，能够为客户提供涵盖模具设计制造、压铸生产、精密机械加工、表面处理、FIP 点胶、装配及检测等全流程的一体化服务。完整的生产工艺链条降低了公司的生产成本和客户的外部协调成本，具有一定的成本优势。

（5）公司能够保质保量按时向客户交付产品

通信行业 and 新能源汽车行业产品更新迭代较快，尤其是在新一代通信技术

商用化起步阶段，通信基站结构件产品更新速度明显加快。公司顺应客户需求，充分利用高效的研发、运营体系，能够及时满足客户产品开发、量产和交付的要求，保证了服务响应的及时性。

我国压铸行业目前形成了珠三角、长三角和西三角（川陕渝）三大产业集群地，公司在重庆、襄阳和东莞均建立了生产基地。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，充分协调三地资源，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。

（6）公司具备良好的售后服务能力

为提升客户满意度及服务质量，公司制定了《客户售后服务管理办法》，并定期进行客户满意度调查。公司售后服务实行日信息整理传递和月信息汇总制度，在部分客户所在地派驻现场工作人员，保证与客户沟通的及时性，赢得了客户的信赖。

综上，公司主要产品的核心竞争力主要体现在：积累了良好的品牌声誉，具有行业领先的全产业链核心技术体系，具备与客户同步开发的能力，具备全流程的产品质量控制措施，完整的生产工艺链条降低了公司的生产成本和客户的外部协调成本，能够保质保量按时向客户交付产品和具备良好的售后服务能力。

2、核心技术及技术的先进性

公司拥有一支专业技能较强、年龄结构合理的研发团队，截至 **2022 年 6 月 30 日**，公司拥有研发人员 **493** 人，占员工总数的 **11.95%**；公司拥有 CT 检测仪、三坐标测量仪、X 射线实时成像检测系统、3D 蓝光扫描仪和金属光谱分析仪、扫描电子显微镜、红外热像仪、水道脉冲测试设备、OGP 影像测量仪、氦检设备等离子清洗设备、热阻测试仪、CCD 视觉检测系统等一系列高端研发测试设备，为研发项目的各项开发测试提供支持。在此基础上，公司每年仍继续投入大量资金进行持续的技术研发，通过技术创新维持和提升公司的市场竞争力。

公司持续推进技术创新与生产制造相融合，在深刻理解客户需求的前提下，自主研发并构建了涵盖压铸与精密机械加工技术和工艺研究、模具设计制造、

高导热和轻量化等新型材料研发与制备、无铬钝化表面处理、静电喷粉和装配等全产业链的核心技术体系，具体如下：

项目	核心技术
通信领域	高薄散热片压铸技术、高散热片高效加工技术、翅片冷嵌技术、基站机体模具开发技术、有机盖板（PC 板）遮盖技术、吹胀型铝质均热板技术
汽车领域	大型铝合金压铸件中心进浇技术、3D 打印技术应用、双主轴双工作台高效加工技术应用、
综合应用技术	高导热铝合金材料技术、压铸模具综合温控技术、高真空压铸技术应用、压射工具内润滑技术应用、复合挤压压铸技术、搅拌摩擦焊技术应用、高度集成化加工刀具技术应用、高精度弹性定位加工技术应用、压铸模冷装无缝隙镶拼结构技术、高速高精度深孔加工技术、零点定位技术、高强度耐腐蚀无铬钝化表面处理技术、喷淋线表面处理技术、金属表面丝印油墨 UV 光固化

上述核心技术及其先进性详见招股说明书之“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术与研发情况”之“1、核心技术的具体情况”，其中公司在高导热材料研发及应用、高薄散热片压铸技术、模具研发制造、高真空压铸及大型精密压铸件一体化压铸成型等方面形成较强的技术优势，是公司核心竞争力的主要体现。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司及其子公司已获授权专利 179 项。公司牵头或参与起草了《冷室压铸机》（GB/T 21269-2018）、《高效节能型铝合金燃气连续熔化保温炉通用技术要求》（T/CFA0203081-2020）、《铝合金压铸产品绿色制造工艺通则》（T/CFA0103091-2020）等国家标准或行业团体标准。依托深厚的研发实力和行业地位，公司及子公司襄阳美利信被分别认定为“重庆市企业技术中心”和“湖北省企业技术中心”，2021 年，公司被工信部和中国经济联合会认定为第六批“国家制造业单项冠军示范企业”。

3、行业未来发展方向及市场潜力

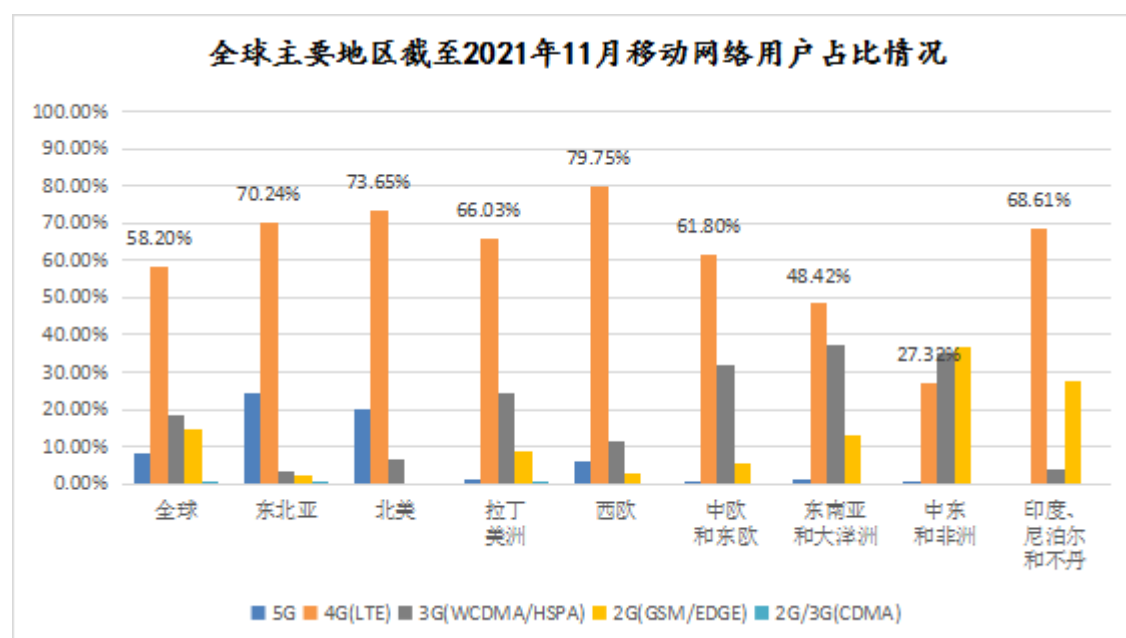
公司产品主要应用于通信领域和汽车领域，5G 通信基站的大范围建设和新能源汽车的快速发展为公司带来了进一步发展的历史机遇。

（1）通信领域—全球各主要国家已启动 5G 建设，大规模布局 5G 基站为通信基站铝合金压铸行业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 76.8%，其中 4G 网络用户渗透率为 58.20%；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。

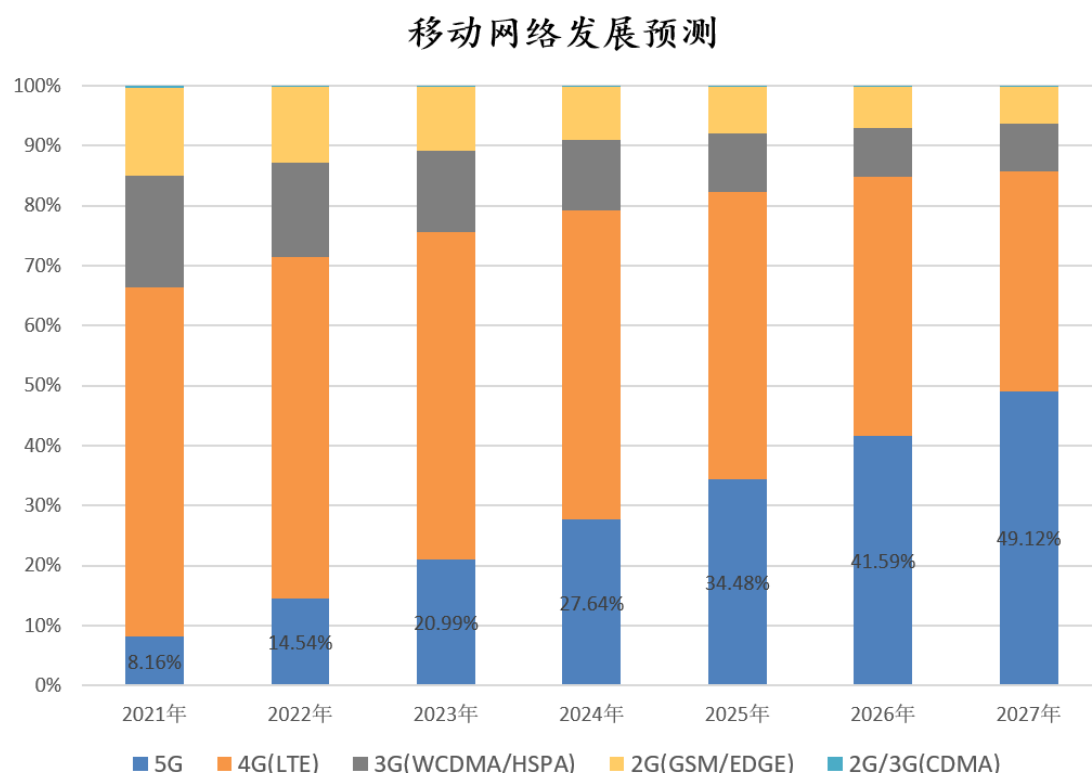
分地区看，北美、东北亚和西欧地区的 4G 网络建设已取得较大进展，渗透率达到 70%以上，而东南亚和大洋洲、中东和非洲等地区的 4G 网络渗透率仍处于较低水平，具有较大发展空间。截至 2021 年 12 月底，全球已有 78 个国家和地区的 200 家运营商提供 5G 业务。受益于中国、韩国等 5G 商用的普及，东北亚地区 5G 网络用户渗透率达到 24.30%，远高于其他区域，其次是北美、西欧地区；法国、印度等少数国家受疫情、频谱拍卖推迟等因素影响，5G 商用延迟。



区域	5G	4G(LTE)	3G(WCDMA/HSPA)	2G(GSM/EDGE)	2G/3G(CDMA)
全球	8.20%	58.20%	18.60%	14.70%	0.30%
东北亚	24.37%	70.24%	3.17%	2.21%	0.00%
北美	19.98%	73.65%	6.37%	0.00%	0.00%
拉丁美洲	1.20%	66.03%	24.26%	8.50%	0.00%
西欧	5.96%	79.75%	11.52%	2.78%	0.00%
中欧和东欧	0.38%	61.80%	32.02%	5.80%	0.00%
东南亚和大洋洲	1.26%	48.42%	37.13%	13.20%	0.00%
中东和非洲	0.78%	27.32%	34.99%	36.91%	0.00%
印度、尼泊尔和不丹	0.00%	68.61%	3.86%	27.53%	0.00%

数据来源：Ericsson Mobility Report

根据爱立信预测，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%，而 4G 用户将在 2021 年第四季度达到 47 亿的峰值，然后随着用户迁移到 5G，到 2027 年底下降至约 33 亿，占有所有移动用户的 36.67%。



年份	5G	4G(LTE)	3G(WCDMA/HSPA)	2G(GSM/EDGE)	2G/3G(CDMA)
2021 年	8.16%	58.24%	18.56%	14.71%	0.34%
2022 年	14.54%	56.95%	15.74%	12.56%	0.21%
2023 年	20.99%	54.69%	13.57%	10.58%	0.18%
2024 年	27.64%	51.60%	11.65%	8.94%	0.16%
2025 年	34.48%	47.81%	9.84%	7.71%	0.15%
2026 年	41.59%	43.19%	8.22%	6.86%	0.15%
2027 年	49.12%	36.67%	7.83%	6.24%	0.14%

数据来源：Ericsson Mobility Report

移动通信技术更新迭代需要通过更为完善的移动通信基础设施来实现，目前全球各主要国家均已启动 5G 建设，未来几年 5G 基站建设将成为全球电信运营商资本开支投入的热点和重心。由于发射频率提高，5G 信号传输距离有所降低，需要部署更密集的 5G 基站来保障信号覆盖，5G 宏基站的建设数量将是 4G 基站的 1.5 倍，且 5G 信号不易穿透建筑物和障碍物，5G 时代小基站成为必

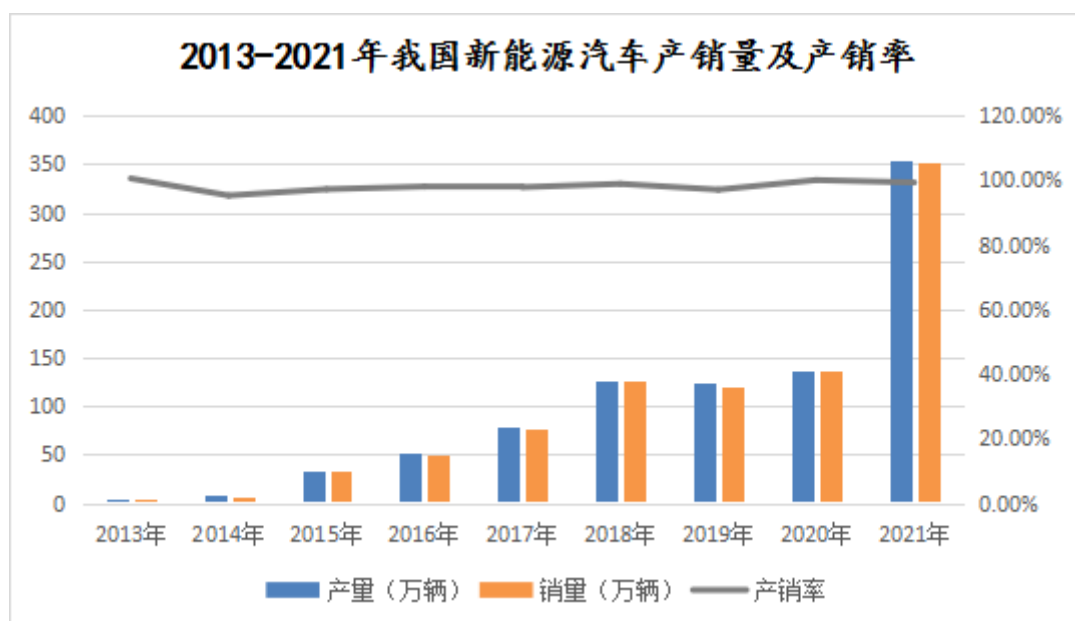
备的配套设施，小基站数量将成倍增加。伴随着 5G 的商用化应用，大规模布局 5G 基站为通信基站铝合金压铸行业带来良好的发展机遇。

(2) 汽车领域—传统汽车产业已步入成熟期，新能源汽车总体处于成长期较早阶段

汽车产业是一个资金密集型、技术密集型和劳动密集型的现代化产业，对各国工业结构升级和相关产业发展具有较强的带动作用，具有涉及面广、产业关联度高、综合性强、零部件数量多、附加值大等特点，经过 100 多年的不断革新和发展，汽车产业已逐渐成为世界各国工业发展的重要支柱产业，在全球制造业中占有较大的比重，近年来，全球传统汽车产业已步入成熟期。

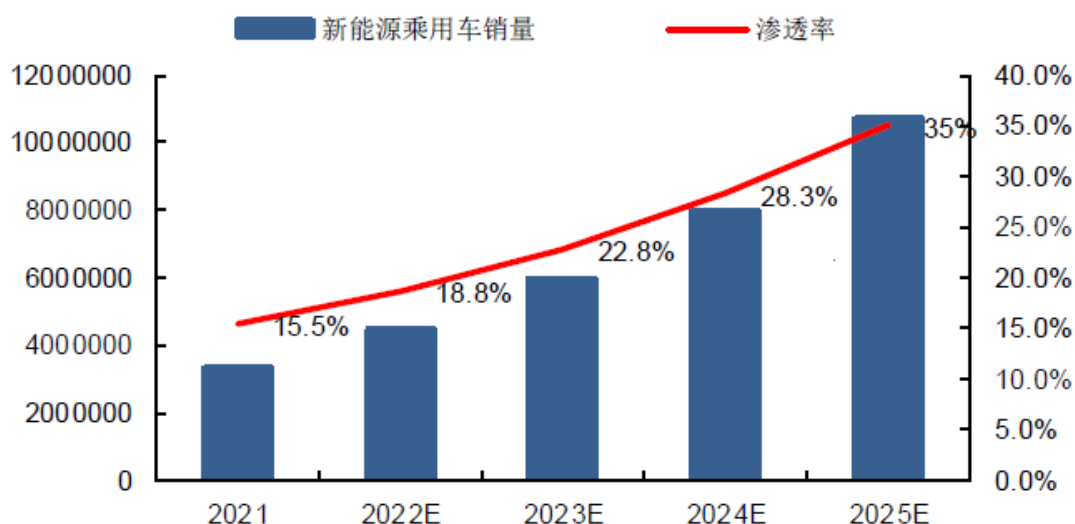
全球能源危机和环境污染问题日益突出，新能源汽车已成为全球汽车产业转型升级发展的主要方向，从产业发展阶段上，新能源汽车行业总体处于成长期较早阶段，随着各国政府的大力支持与技术的日益进步，全球新能源汽车市场规模呈现迅猛发展的态势，根据 Marklines 统计数据，2011 年~2019 年，全球新能源乘用车销量年均复合增长率为 22.08%。截至 2019 年末，全球新能源乘用车的渗透率仅为 4.93%，未来随着新能源汽车续航技术的不断突破、充电基础设施的不断完善及各国政策的持续推动，全球新能源汽车市场规模将不断增加，渗透率将持续提升。

全球新能源汽车目前已初步形成以中国、欧洲和美国为核心的市场发展格局，根据中信证券研究报告显示，2020 年中国是全球最大的新能源汽车市场，占据全球市场总份额的比例为 41%，欧洲与美国分别位列二、三位，占据全球市场总份额的比例分别为 40%和 11%，以中国、欧洲和美国为主的新能源汽车市场具备快速增长的潜力。以我国为例，2014 年~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%。



年份	产量/万辆	销量/万辆	产销率
2013 年	1.75	1.76	100.57%
2014 年	7.85	7.48	95.29%
2015 年	34.05	33.11	97.24%
2016 年	51.70	50.70	98.07%
2017 年	79.40	77.70	97.86%
2018 年	127.00	125.60	98.90%
2019 年	124.20	120.60	97.10%
2020 年	136.60	136.70	100.07%
2021 年	354.50	352.10	99.32%

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，我国新能源汽车的快速发展将远超预期。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

公司新能源汽车领域客户包括特斯拉、比亚迪等行业内龙头企业，同时蔚来汽车、小鹏汽车等知名的“造车新势力”也与公司建立了战略合作关系，公司在新能源汽车领域具有优质的客户资源及先发优势，随着新能源汽车整车销量的快速增长，公司新能源汽车零部件业务收入将保持良好的增长态势。

4、公司持续进行研发投入，不断提升研发能力

公司自成立起即专注于铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，在该领域已有超二十年的自主研发经验积累。公司近年来保持较高的研发投入金额，以保证公司创新能力的持续提高，报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用	5,818.46	9,371.50	8,503.88	7,450.63
营业收入	142,529.57	228,105.01	183,436.04	137,645.59
研发费用占营业收入的比重	4.08%	4.11%	4.64%	5.41%

公司主要根据客户需求情况不断开展新产品的研发工作，截至本问询回复出具之日，100 余个新产品处于研发阶段。公司在积极为客户开发新产品的同时，十分重视新技术和新工艺的研发，始终将持续的技术和工艺研发作为保持竞争优势的重要途径，不断推动热控半固态压铸技术、实时热成像模具温度监控系统、微量喷涂技术、高导热合金研发及应用和高强韧免热处理合金研发及应用等行业前沿技术的研发工作，为公司未来的发展壮大提供强有力的技术支撑。

5、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板的定位

（1）发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的有关规定，创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

公司自身的创新、创造、创意特征主要体现在：（1）公司主营业务定位符合战略性新兴产业发展方向，根据国家统计局公布的《战略性新兴产业分类（2018）》，公司主营业务所属的“网络设备制造”和“高品质铝铸件制造”被列入国家战略性新兴产业，公司主要产品所属的“新一代移动通信基站设备”和“汽车与新能源汽车铸件”被列为重点产品和服务；（2）公司具备能持续创新创造的管理体制，对核心技术持续进行优化创新，掌握了一系列先进的核心技术，如公司研发的高导热材料将热导率从 $120\text{W/m}\cdot\text{K}$ 提高到了 $175\text{W/m}\cdot\text{K}$ ，散热性能提高了 45%，并实现了产品的批量化生产；（3）公司具备较强的生产工艺创新能力，如在高薄散热片压铸方面，公司对高速填充工艺进行开发，散热片翅片顶厚度可薄至 1mm、高度可达 115mm、拔模斜度 0.5° （单边），处于行业领先水平；（4）公司牵头起草行业团体标准和参与起草国家标准编制，促进压铸行业标准化和规范化的发展。

公司具备良好的成长性，具体分析参见本问询回复之“问题四 关于创业板定位”之“二、结合 2016 年以来主要产品及经营业绩变动情况，充分说明发行人业务是否具备成长性”。

公司科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况主要体现在：（1）新技术、新工艺与传统压铸行业深度融合：公司通过对原有生产设备组装改造，对行业内现有生产工艺改良形成了具有行业竞争力的生产技术与生产工艺，提

升了产品品质、生产效率及质量控制水平，实现了新技术、新工艺与传统压铸行业的深度融合；（2）新材料与传统压铸行业深度融合：随着新材料技术的不断发展，压铸行业已逐渐实现与“新材料”的有效融合，公司结合行业发展趋势和客户需求，对高导热材料进行深入研究，已经研发并且实现产品量产的高导热合金可以达到国际水平，对轻量化高强度材料的研究，拓展了新材料的应用，实现了新材料与压铸行业的深度融合；（3）智能制造与传统压铸行业深度融合：公司将现有的生产装备与现代化、自动化的生产工艺和信息系统相结合，实现产品的智能化制造和精益信息化综合集成创新模式，有效提升了决策及管理效率；（4）公司产品与 5G 通信基站和新能源汽车等新兴产业深度融合：公司将 5G 基站结构件和新能源汽车零部件作为重要的发展方向，深入研究铝合金压铸件的特性，积极拓展其应用，在 5G 通信基站领域及新能源汽车领域已布局多个产品系列，实现了压铸产品与 5G 通信基站设备和新能源汽车产品等新兴产业的深度融合。

综上，公司作为专注于铝合金精密压铸件研发、生产与销售的高新技术企业，通过持续的技术开发投入与创新，将新技术、新工艺、新材料、新产品和智能制造等与传统压铸行业深度融合，具有明显的创新创意特征和良好的成长性，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的有关规定。

（2）发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定

《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定，属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

公司主要从事通信领域和汽车领域铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）以及汽车制造业（C36），不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的原则上不支持申报的行业。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、查阅了压铸行业的研究报告、行业统计数据等公开披露信息，了解压铸行业发展状况；
- 2、对中国铸造协会相关人员进行电话访谈，了解我国压铸企业分层情况；
- 3、获取发行人 2016 年至 2021 年及 2022 年 1-6 月的收入明细表，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；
- 4、查阅可比公司的公开披露资料，获取其研发费用和收入等财务数据，分析发行人研发费用率与同行业可比公司平均值存在差异的原因；
- 5、访谈发行人高级管理人员，了解公司的核心竞争力、技术的先进性、行业未来发展方向、市场潜力、为保持其竞争优势采取的具体措施等；
- 6、实地查看发行人的经营场所，核查发行人实际经营情况，了解发行人主要产品的核心竞争力；
- 7、取得发行人研发中心相关制度、研发机构设置情况，了解公司研发体系设置和运行情况，查阅了研发人员相关公开发表的学术论文；
- 8、访谈发行人高级管理人员，了解发行人创新、创造、创意特征和科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况；
- 9、查阅了《战略性新兴产业分类（2018）》、《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）、《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）等行业政策文件；
- 10、对发行人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，

客户未来与发行人未来的合作计划等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、压铸行业属于充分竞争行业，市场集中度较低，公司与可比公司的铝合金铸件产品存在一定同质化情形，面临着竞争加剧的风险；

2、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；

3、公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平主要原因是大富科技研发费用率显著高于发行人以及同行业其他可比公司。剔除大富科技后，同行业可比公司的平均研发费用率与发行人的研发费用率较为匹配；

4、发行人依靠核心技术开展生产经营，主营业务突出，业务规模持续增长；公司业务定位符合战略性新兴产业发展方向，具备能持续创新创造的管理体制和较强的生产工艺创新能力，牵头起草行业团体标准和参与起草国家标准编制，业务具有创新、创造和创意特征，并积极推进新技术、新工艺、新材料、新产品和智能制造等与传统压铸行业深度融合，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等文件对创业板定位的要求。

问题五、关于主要客户

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）爱立信为发行人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，变动情况与发行人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）华为系发行人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%。

请发行人：

（1）说明报告期内发行人收入快速增长，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。

回复：

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

（一）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

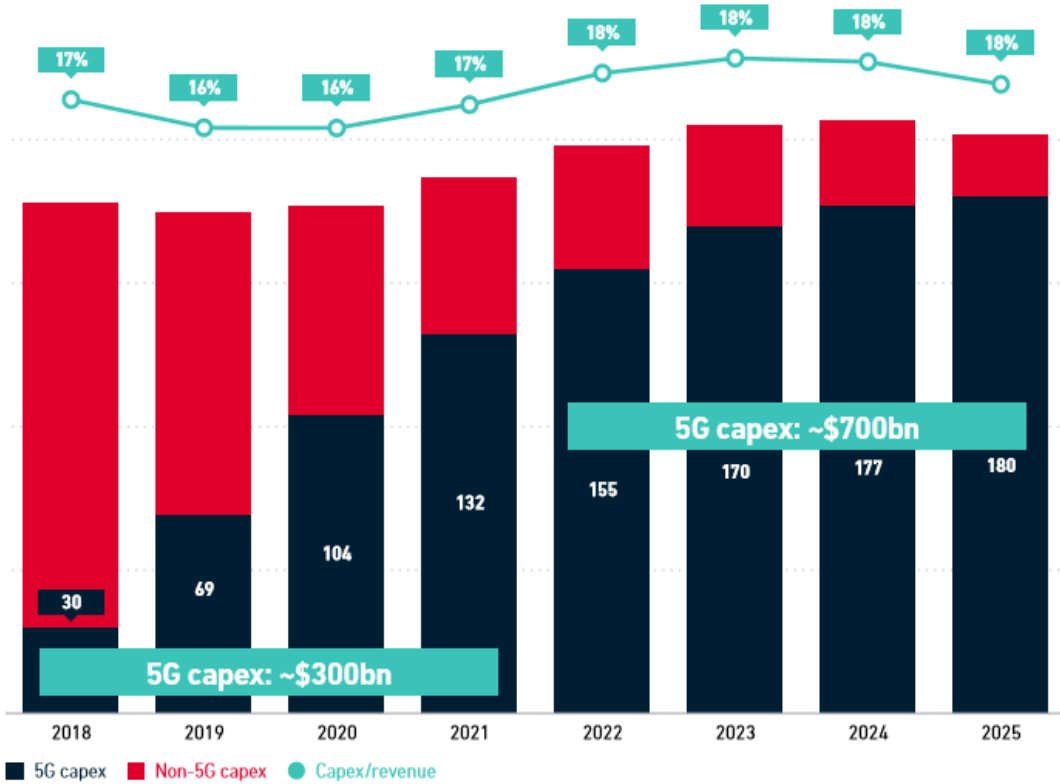
1、公司与爱立信合作关系及订单份额占有率稳定，公司开发新客户华为销售收入快速增长

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：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
爱立信	53,798.49	66.56	78,773.88	64.65	58,970.52	51.75	47,447.00	62.55
其中：4G 基站结构件	16,550.29	20.47	33,505.52	27.50	29,298.35	25.71	35,241.76	46.46

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
5G 基站结构件	35,032.88	43.34	39,512.63	32.43	27,256.35	23.92	8,251.33	10.88
其他	2,215.32	2.74	5,755.72	4.72	2,415.82	2.12	3,953.91	5.21
华为	26,806.63	33.16	42,517.47	34.90	54,785.82	48.08	28,090.18	37.03
其中：4G 基站结构件	4,470.68	5.53	9,209.00	7.56	10,457.13	9.18	9,243.25	12.18
5G 基站结构件	20,439.35	25.29	27,830.58	22.84	38,113.53	33.45	15,038.23	19.82
其他	1,896.60	2.35	5,477.89	4.50	6,215.16	5.45	3,808.70	5.02
其他客户	227.75	0.28	546.75	0.45	200.75	0.18	321.98	0.42
合计	80,832.87	100.00	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、121,838.10 万元和 **80,832.87 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%，**2022 年 1-6 月较上年同期增长 24,846.51 万元，增幅 44.38%**；其中，对爱立信销售收入分别为 47,447.00 万元、58,970.52 万元、78,773.88 万元和 **53,798.49 万元**，呈逐年增长趋势；对华为销售收入分别为 28,090.18 万元、54,785.82 万元、42,517.47 万元和 **26,806.63 万元**，2020 年较 2019 年大幅增长，2021 年略有下降，**2022 年 1-6 月较上年同期增长 6,238.36 万元，增幅 30.33%**。

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、33,505.52 万元和 **16,550.29 万元**，占通信领域整体收入的比例分别为 46.46%、25.71%、27.50%和 **20.47%**。其中，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 年占比略有上升，主要系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 基站结构件收入略有上升；**2022 年 1-6 月占比下降，主要系公司对爱立信 4G 基站结构件销售收入规模较为稳定，而 5G 基站结构件销售收入大幅增长，导致公司对爱立信 4G 基站结构件销售收入占比降低**。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、39,512.63 万元和 **35,032.88 万元**，占通信领域整体收入的比例分别为 10.88%、23.92%、32.43%和 **43.34%**，2019 年至 **2022 年 1-6 月** 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%，整体呈大幅上涨趋势，2021 年销售收入较 2020 年下降 12,268.35 万元，降幅 22.39%，**2022 年 1-6 月销售收入较上年同期增长 6,238.36 万元，增幅 30.33%**。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、9,209.00 万元和 **4,470.68 万元**，5G 基站结构件收入分别为 15,038.23 万元、38,113.53 万元、27,830.58 万元和 **20,439.35 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，亦呈现大幅上涨趋势。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；**2022 年 1-6 月，公司受中美贸易摩擦的影响有所降低，国内 5G 基站建设较上年同期已明显提速，公司对华为 5G 基站结构件销售收入较上年同期增长 7,009.88 万元，增幅 52.20%**。

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，导致公司对爱立信整体销售收入增长缓慢，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，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，进而导致公司 2020 年通信业务销售收入较 2019 年大幅上涨。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；2022 年 1-6 月，公司受到中美贸易摩擦的影响降低，国内 5G 基站建设加速，公司对华为 5G 基站结构件销售收入较上年同期大幅增长，具有合理性。

（二）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：

单位：万元，%

收入构成	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
爱立信自有工厂	21,372.23	39.73	31,284.69	39.71	25,570.05	43.36	25,818.76	54.42
捷普	24,679.03	45.87	33,898.36	43.03	27,511.97	46.65	19,640.32	41.39
伟创力	7,628.77	14.18	13,547.06	17.20	5,835.92	9.90	1,982.16	4.18
其他代工厂商	118.46	0.22	43.78	0.06	52.58	0.09	5.77	0.01
合计	53,798.49	100.00	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的销售收入分别为 19,640.32 万元、27,511.97 万元、33,898.36 万元和 **24,679.03 万元**，占比分别为 41.39%、46.65%、43.03%和 **45.87%**，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%，**2022 年 1-6 月较上年同期增长 9,110.39 万元，增幅 58.52%**。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：

单位：万元

地区	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美洲	13,838.29	56.07%	11,452.11	33.78%	5,281.90	19.20%	3,375.79	17.19%
欧洲	2,841.21	11.51%	3,148.87	9.29%	3,071.66	11.16%	2,668.99	13.59%

亚洲:	7,999.53	32.41%	19,297.39	56.93%	18,729.34	68.08%	9,073.14	46.19%
其中: 无锡捷普	6,158.76	24.96%	11,786.78	34.77%	13,743.34	49.95%	5,670.97	28.88%
印度	1,840.77	7.46%	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	24,679.03	100.00%	33,898.36	100.00%	27,511.97	100.00%	19,640.32	100.00%

注: 其中 2020 年境内保税区逐渐减少主要系捷普电子(无锡)有限公司的销售收入减少及自 2019 年 4 月起转变为以境内销售为主影响所致。

如上表所示, 2019 年至 2022 年 1-6 月, 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, 详见本问题之“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”之“(一) 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”之“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”部分。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, 而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% 导致。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。根据爱立信 2022 年半年报, 爱立信在北美洲、欧洲和拉丁美洲的销售收入较上年同期分别变动 24% 和 15%, 爱立信在亚洲区域销售收入较上年同期仍呈下降趋势。2022 年 1-6 月, 公司通过捷普向爱立信销售中北美洲和欧洲区域销售收入亦增长明显, 较上年同期分别增长 227.12% 和 113.69%, 公司通过捷普向爱立信销售中亚洲区域明显减少, 较上年同期降低 20.08%, 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:

单位: 万元, %

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
4G 基站结构件	8,295.86	33.61	19,085.78	56.30	18,189.56	66.12	19,190.15	97.71
5G 基站结构件	16,343.83	66.23	14,772.28	43.58	9,283.51	33.74	408.52	2.08
其他	39.35	0.16	40.29	0.12	38.89	0.14	41.64	0.21
合计	24,679.03	100.00	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 万元、19,085.78 万元和 **8,295.86 万元**，占比分别为 97.71%、66.12%、56.30%和 **33.61%**，占比逐年降低；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、14,772.28 万元和 **16,343.83 万元**，占比分别为 2.08%、33.74%、43.58%和 **66.23%**，占比逐年增长。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 基站结构件收入亦呈下降趋势，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、**2022 年 1-6 月**通过捷普向爱立信的分区域销售收入与爱立信一致；公司通过捷普向爱立信销售的金额的波动亦受通信行业技术迭代，公司对爱立信销售 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：

单位：万元

客户名称	产品类别	通信领域收入及占比		主营业务收入及占比	
		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%
	汽车零部件	-	-	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，具体详见本问询回复之“问题三、关于收入”之“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”之“（一）2021 年国内 5G 基站、境外 4G 基站建设情况”之“1、2021 年国内 5G 基站建设情况”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，爱立信加大向公司的采购金额，导致公司在 2021 年对爱

立信的销售收入出现较大幅度增长。

2022 年 1-6 月，公司对爱立信通信领域的销售收入为 53,814.01 万元，较上年同期增长 18,593.28 万元，增幅 52.79%；公司对华为通信领域的销售收入为 26,799.73 万元，较上年同期增长 6,231.45 万元，增幅 30.30%。

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，2022 年 1-6 月公司对华为通信领域销售收入较上年同期增长 6,231.45 万元；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 年和 2022 年 1-6 月对爱立信的销售收入均呈不同幅度的增长。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

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 年对华为收入大幅销售收入下降以及对爱立信的销售收入呈上涨趋势的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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，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 年底，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，**2022 年 1-6 月，受到中美贸易摩擦影响降低和国内 5G 基站建设加速等多个因素的影响，公司对华为 5G 基站结构件销售收入亦呈增长趋势**，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、**2022 年 1-6 月**通过捷普向爱立信的分区域销售收入与爱立信一致；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 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，亦受到影响，2021 年对华为的销售收入下降明显，**2022 年 1-6 月公司对华为通信领域销售收入较上年同期增长 30.30%**；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、**2022 年 1-6 月对爱立信的销售收入均呈不同幅度的增长。**

问题六、关于原材料

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）原材料价格波动对发行人盈利能力影响较大。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 月发行人铝合金锭采购价格上涨 17.24%，毛利率由 21.16%下降至 16.30%。发行人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）发行人与爱立信、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%。

请发行人：

（1）逐季说明 2016 年以来铝价走势对发行人收入、毛利率、利润水平等的影响；2021 年下半年至今的铝价变动对发行人业绩影响情况；分析伴随铝价波动，发行人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，分析发行人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；结合发行人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，说明发行人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。

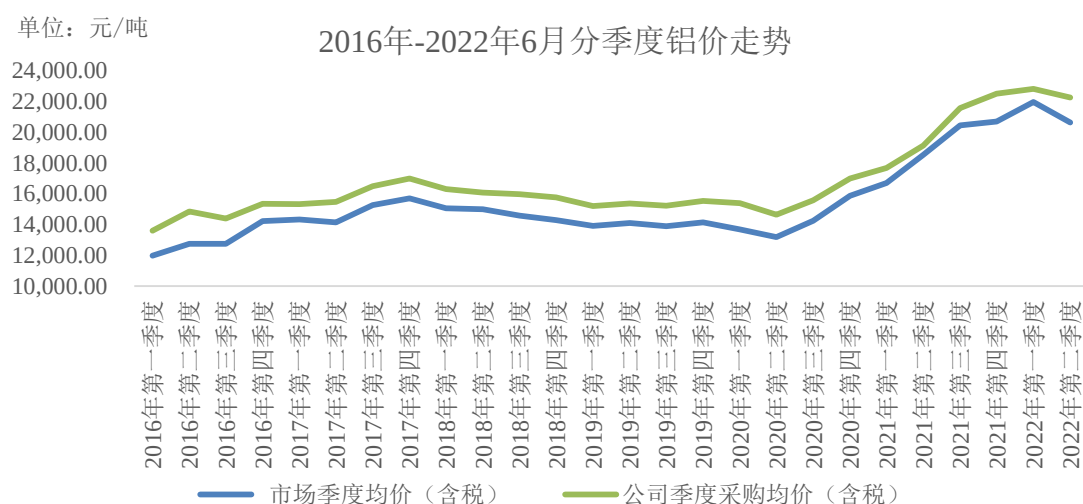
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

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

（一）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



注：市场季度均价（含税）= $\Sigma(\text{不同型号铝合金锭市场季度均价} \times \text{不同型号铝合金锭各季度采购合同数量}) / \Sigma \text{不同型号铝合金锭各季度采购合同数量}$ ；公司季度采购均价（含税）= $\Sigma \text{季度所有型号铝合金锭各采购合同金额} / \Sigma \text{季度所有型号铝合金锭各采购合同数量}$ ；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）
2022 年 1-6 月	第二季度	19,691.08	143.34	-9.42	-6,212.88
	第一季度	20,198.85	2,659.66	-13.11	-7,231.74
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

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）
	第二季度	12,964.06	-	-2.06	-836.82
	第一季度	14,011.15	-	-4.21	-1,146.13
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、**2022 年第一季度和第二季度**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 年以来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，其中 **2021 年度**涉及价差合计 3,925.41 万元，**2022 年 1-6 月**涉及价差合计 **2,803.00 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。

（二）2021 年下半年至今的铝价变动对公司业绩影响情况

1、2021 年下半年铝价变动对公司经营业绩的影响

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%。

2021 年下半年铝合金锭价格上涨对公司下半年经营业绩的影响如下：

单位：万元

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

2、2022 年上半年铝价变动对公司经营业绩的影响

2022 年上半年公司铝合金锭平均采购单价为 19,942.08 元/吨，较 2021 年平均采购单价 18,050.30 元/吨上涨 10.48%。

在其他条件不变的情况下，2022 年上半年铝合金锭价格上涨对公司 2022 年上半年经营业绩的影响如下：

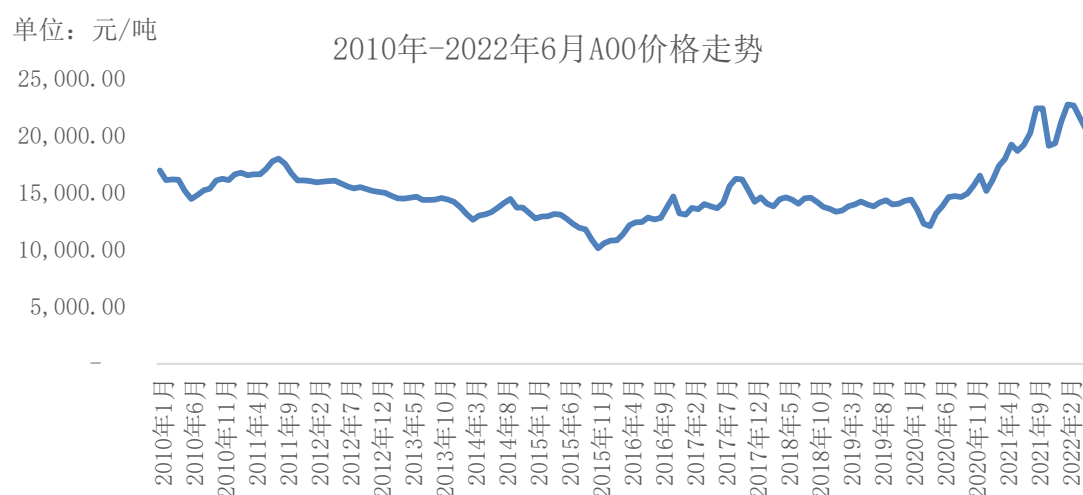
项 目	测算对扣除非经常性损益后净利润的影响额
原材料上涨导致 2022 年上半年的收入增加 (A)	2,803.00
2021 年铝锭均价(元/吨) (B)	18,050.30
2022 年上半年铝锭均价(元/吨) (C)	19,942.08
2022 年上半年铝锭耗用量(吨) (D)	19,002.58
原材料上涨导致营业成本的增加 (E= (C-B) *D)	3,594.87
对扣除非经常性损益后净利润的影响额 (F= (A-E) * (1-税率 15%))	-673.09

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较为显著。

（三）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

（一）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，公司与主要客户爱立信、华为、特斯拉、一汽股份、神龙汽车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 年公司对主要客户爱立信、华为、特斯拉、一汽股份、神龙汽车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 年公司与华为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。

（二）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）公司与爱立信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）华为对 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 年公司与华为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，期权购买费用由华为承担，最终实现公司每月对华为销售产品 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，华为承担超过 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一汽股份第四季度的销售价格和 2022 年的销售价格；（4）2021 年 5 月起特斯拉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**半年度**联动；（5）公司与神龙汽车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》，由神龙汽车承担缸体、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“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

（一）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 3,616.13 吨，占公司执行调价后(至年底)累计订单重量的比例为 52.84%；**2022 年 1-6 月，公司对爱立信已调价订单重量合计**

6,852.03 吨，占公司 2022 年 1-6 月总订单重量的比例为 94.08%。

(二) 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，铝锭价格持续上涨，公司与主要客户爱立信、华为、特斯拉、一汽股份、神龙汽车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。下游通信主设备商、整车厂和汽车零部件厂商客户为了保证供应链和供应商产品交付的稳定性，对包括公司在内的主要供应商采购价格进行了普遍调整。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%，公司与主要客户爱立信、华为、一汽股份、特斯拉和神龙汽车调价金额合计为 3,357.29 万元。其中，公司对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%，公司对主要客户调价单价占原材料上涨单价的比例为 77.35%。

2022 年 1-6 月，公司原材料铝合金锭采购均价为 19,942.08 元/吨，较 2021 年铝合金锭采购均价 18,050.30 元/吨上涨 10.48%，公司主要客户已调价订单重量为 14,967.47 吨，占主要客户总订单的比例为 90.45%，调价金额为 2,344.67 万元，占原材料成本上涨金额的比例为 74.90%，公司与主要客户价格联动机制执行情况良好。其中，公司对特斯拉的已调价订单占总订单的比例较低，主要系公司于 2022 年 1 月向特斯拉提出调价申请，由于公司和特斯拉首次执行原材料价格联动，尚处于磨合状态，双方的沟通和审批流程较慢，且期间经历元旦、春节等节假日，到 2022 年 3 月双方才最终确定按 2021 年 9 月至 2022 年 2 月六个月原材料均价调整部分产品价格。

2022 年公司与主要客户爱立信、华为、一汽股份、特斯拉、神龙汽车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、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取 2016 年至 2022 年 6 月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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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 年以来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，**2021 年涉及价差合计 3,925.41 万元，2022 年 1-6 月涉及价差合计 2,803.00 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 3,616.13 吨，占公司执行调价后（至年底）

累计订单重量的比例为 52.84%；2022 年 1-6 月公司对爱立信已调价订单重量合计 6,852.03 吨，占公司 2022 年 1-6 月总订单重量的比例为 94.08%。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 1-6 月，公司主要客户已调价订单重量为 14,967.47 吨，占主要客户总订单的比例为 90.45%，调价金额为 2,344.67 万元，占原材料成本上涨金额的比例为 74.90%，公司与主要客户价格联动机制执行情况良好。2022 年公司与主要客户爱立信、华为、一汽股份、特斯拉、神龙汽车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。

问题七、关于房屋与建筑物

申请文件显示，发行人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。

请发行人：

（1）说明租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占发行人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、发行人资产负债率高、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发行人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、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占发行人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

（一）说明租入房产中各类瑕疵情形涉及面积及占发行人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发行人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	占发行人全部使用 房产面积比例
1	润洲科技办公楼及厂房	47,000	厂房、 办公	16.58%
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	食堂、 宿舍	0.39%

序号	瑕疵租赁房屋	瑕疵面积 (m²)	用途	占发行人全部使用 房产面积比例
3	东莞分公司 A6 栋厂房	1,200	仓库	0.42%
4	东莞分公司 A5 栋厂房	3,718	厂房、 办公、 仓库	1.31%
5	精深工业园内厂房 2、3、4	25,000	厂房、 办公	8.82%
6	寮步镇西溪村大进路 1 号 A 栋 2 楼厂房	1,300	厂房	0.46%
7	寮步镇西溪村宿舍 7 间	252	宿舍	0.09%
总计		79,568	-	28.06%

注：占发行人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）

（二）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：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、截至本回复出具之日，发行人及其分、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发行人搬迁的，由于周围可替代的租赁房产资源较为充足，发行人及其分、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、根据发行人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，若发行人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发行人作出处罚，将无条件承担发行人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。

（三）分析说明租赁价格公允性

公司登录东莞 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	发行人租赁房产	地址	发行人租赁房产租金	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：0.5 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，发行人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，系发行人“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，仅占发行人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，对发行人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

(一) 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	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
流动比例（倍）	0. 93	0.96	0.99	0.64
速动比率（倍）	0. 67	0.69	0.71	0.42
现金流动负债比率	0. 14	0.20	0.15	0.15
资产负债率（合并）	64. 27%	60.80%	58.64%	75.29%
利息保障倍数	4. 38	3.44	3.11	0.25
抵押债务	40, 767. 96	34,574.00	35,378.00	29,670.00
销售商品、提供劳务收到的现金	135, 911. 10	206,300.57	172,309.22	123,717.80
经营活动现金流量净额	27, 873. 73	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

由上表所示，报告期内公司流动比率分别为 0.64 倍、0.99 倍、0.96 倍和 **0. 93 倍**，速动比率分别为 0.42 倍、0.71 倍、0.69 倍和 **0. 67 倍**，现金流量负债比率分别为 0.15、0.15、0.20 和 **0. 14**，**2019 年至 2021 年**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，**2022 年 1-6 月略有下降**。报告期各期末，公司资产负债率分别为 75.29%、58.64%、60.80%和 **64. 27%**，自 **2019 年资产负债率下降明显**，**2020 年至 2022 年 1-6 月维持较低水平**，公司长期偿债能力较强；利息保障倍数分别为 0.25、3.11、3.44 和 **4. 38**，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、206,300.57 万元和 **135, 911. 10 万元**，占营业收入的比例分别为 89.88%、93.93%、90.44%和 **95. 36%**，经营活动现金流量净额分别为 23,052.95 万元、21,067.01 万元、32,950.18 万元和 **27, 873. 73 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。

(二) 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
2022. 6. 30	中国工商银行重庆大江支行	2, 000. 00	2022. 7. 29	2022. 7. 25	鄂 (2017) 襄阳市不动产权第 0051054 号
	中国工商银行重庆大江支行	5, 000. 00	2022. 12. 27		渝 (2019) 巴南区不动产权第 000892749 、 000892832 号、 鄂 (2017) 襄阳市不动产权第 0051054 号
	中国工商银行重庆大江支行	4, 000. 00	2023. 1. 21		
	中国工商银行重庆大江支行	4, 000. 00	2023. 4. 1		
	中国建设银行重庆巴南支行	1, 800. 00	2023. 1. 13		
	中国建设银行重庆巴南支行	1, 100. 00	2023. 2. 17		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	458. 00	2023. 2. 17		
	中国建设银行重庆巴南支行	454. 40	2023. 2. 17		
	中国建设银行重庆巴南支行	270. 00	2023. 2. 25		
	中国建设银行重庆巴南支行	720. 00	2023. 2. 25		
	中国建设银行重庆巴南支行	3, 400. 00	2023. 3. 7		
	中国建设银行重庆巴南支行	2, 464. 00	2023. 3. 13		
	中国工商银行重庆大江支行	1, 253. 50	2022. 9. 20	2022. 9. 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, 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		
	中国光大银行重庆分行营业部	101. 32	2023. 10. 25		渝 (2022) 巴南区不动产权第 000081900 号
	中国光大银行重庆分行营业部	101. 32	2024. 4. 25		

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
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2024.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2025.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2025.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2026.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2026.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2027.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2027.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	227.96	2028.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	54.86	2023.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	54.86	2024.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2024.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2025.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2025.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2026.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2026.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2027.4.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2027.10.25		
	中国光大银行重庆分行营业部	123.44	2028.4.25		
	中国建设银行重庆巴南支行	50.00	2022.11.21		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	2023.5.21		
	中国建设银行重庆巴南支行	1,850.00	2023.12.5		
	小 计	40,767.96			

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	2022. 7. 25	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	2022. 4. 14	
	重庆农村商业银行巴南支行	2,400.00	2022.3.24	2022.3.8	渝(2018)江津区不动产权第000236139 、000235956 、000236489 、000236316号
	重庆农村商业银行巴南支行	1,000.00	2022.3.24	2022.3.8	
	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	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	2022. 6. 20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.9.20	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		

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	1,253.50	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	
	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	2022. 6. 20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.9.20	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		

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	1,253.50	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	
	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	2022. 6. 20	
	中国工商银行重庆大江支行	1,253.50	2022.9.20	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		

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	632.00	2022.12.10	2020.4.15	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	1,760.00	2022.12.10	2020.4.15	
	小 计	29,670.00			

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、34,574.00 万元和 **40,767.96 万元**，各借款均按时归还，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。

（三）至 2022 年 6 月 30 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）襄阳市不动产权第 0051054 号	襄阳市高新区深圳工业园襄阳大道 4 号 5 幢等 9 户	136,225.78	出让	工业用地	2024.7.10	抵押	正常
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	重庆市江		出让	工业	2026.5.19	抵押	正常

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
	区不动产权第 000236489 号	津 区 珞 璜 镇 兴 园 路 2 号 附 2 号 (鼎 喜 实 业 次 门 卫 幢)			用地			
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
8	渝 (2022) 巴南 区 不动产权第 000081900 号	巴 南 区 鱼 洞 P 分 区 P01-07-3- 06	42,525.00	出让	工业 用地	2028.4.25	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。2022 年 1-6 月公司营业收入为 142,529.57 万元，较上年增加 41,505.55 万元，增长 41.08%，增长态势良好。公司预计 2022 年下半年销售收入超 15 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重大风险。

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

（一）在招股说明书中就（1）（2）相关风险进行风险提示

发行人已在招股说明书中对其租入房产的权属瑕疵相关风险进行风险提示，具体如下：

“（二）经营场所房屋租赁风险

截至本招股说明书签署之日，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。”

发行人已在招股说明书中就自有房屋建筑因抵押等原因导致发行人无法继续使用的风险补充了风险提示，具体如下：

“（六）资产抵押的风险

报告期内，发行人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，发行人资产负债率分别为 75.29%、58.64%、60.80%和 64.27%，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，发行人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。”

（二）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，对发行人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，具体如下：

1、桥头厂区搬迁费用测算

单位：万元

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

单位：万元

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

根据发行人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》，若发行人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发行人作出处罚，其将无条件承担发行人因此而产生的全部损失、成本及费用。因此，如发行人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、成本及费用将由发行人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、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的不动产权证书、不动产权登记信息查询证明和发行人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、查阅了发行人租赁相关房产的房屋租赁合同，并对发行人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、查阅了《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、获取了发行人对其租赁房产使用情况出具的说明，了解该等租赁房产的面积、具体使用用途；

5、查阅了发行人及其子公司的银行流水，了解其租金支付情况；

6、查阅了发行人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发行人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、查阅了发行人控股股东、实际控制人就关于无条件承担发行人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/>）查询发行人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、访谈了发行人分管东莞分公司的副总经理，了解发行人租赁“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；

10、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；

11、检索了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

否有关于土地使用权及房屋所有权抵押合同的失信被执行记录；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。

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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人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、发行人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**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，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风险。

问题八、关于其他信息与数据

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人未按合并口径披露前五大客户及供应商情况。

（2）发行人通信领域及汽车领域存在不同的可比公司，但发行人未披露可比公司可比业务的规模。

（3）发行人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，未与发行人客户结构体现明显差异。

（4）瑞通精工 2018-2020 年均为发行人第一大外协供应商，2021 年 1-6 月发行人向瑞通精工采购金额大幅减少至 0.16 万元。

（5）发行人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）报告期内发行人存在部分员工未缴纳社保公积金的情形。

（7）报告期内发行人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。

请发行人：

（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）说明发行人在 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) 披露报告期各期发行人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) 披露发行人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发行人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，发行人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、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、按合并口径披露前五大客户及供应商情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(三) 报告期内主要客户”之“1、前五大客户总体情况”中补充了前五大客户的总体销售收入及占比情况，具体如下：

(三) 报告期内主要客户

1、前五大客户总体情况

报告期内，发行人前五大客户的名称、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	金额	占比
2022 年 1-6 月	1	华为	30,667.12	21.52%
	2	捷普 (Jabil)	24,681.11	17.32%
	3	爱立信 (Ericsson)	21,652.66	15.19%
	4	比亚迪	13,691.15	9.61%
	5	秦安股份	7,848.16	5.51%
		合计	98,540.21	69.14%
2021 年度	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 和华为终端有限公司和**华为数字能源技术有限公司**；

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。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商及其变动情况”中补充了前五大供应商的采购金额及占比情况，具体如下：

（二）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：

单位：万元

报告期	序号	供应商	金额	占比	主要采购内容
2022 年 1-6 月	1	重庆赛能铝合金有限公司	13,757.64	10.53%	铝合金锭
	2	重庆剑涛铝业有限公司	8,543.32	6.54%	铝合金锭
	3	重庆汇仁有色金属有限责任公司	8,303.24	6.35%	铝合金锭、外协加工
	4	顺博合金	5,586.90	4.28%	铝合金锭
	5	宁波保税区海天智胜金属成型设备有限公司	4,507.74	3.45%	机器设备
		合计	40,698.82	31.14%	
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%	
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，具体参见招股说明书第六节之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商及其变动情况”之“3、报告期内前五大供应商为新增供应商情况”。

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、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人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

公司已在招股说明书第六节之“二、发行人所处行业的基本情况及其竞争情况”之“（六）发行人与同行业可比公司的比较情况”之“1、通信领域”之“（1）与同行业公司可比业务对比情况及差异分析”对以下内容进行了补充披露：

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，境内上市公司主营业务与产品不存在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发行人具有一定可比性。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。	2021 年通讯设备制造业营业收入 14.99 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。大富科技同时也是发行人的竞争对手，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

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
				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。	2021 年精密组件产品营业收入 34.27 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。东山精密同时也是发行人的竞争对手，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	2021 年移动通信设备制造业营业收入 17.86 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；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。	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：国人科技客户主要为爱立信、中兴通讯等通信主设备商。

公司已在招股说明书第六节之“二、发行人所处行业的基本情况及其竞争情况”之“（六）发行人与同行业可比公司的比较情况”之“2、汽车领域”之“（2）市场地位和技术实力”对以下内容进行了补充披露：

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	2021 年汽车类铝合金压铸件营业收入 39.76 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良好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。	报告期内,文灿股份研发费用分别为 6,247.01 万元、8,348.61 万元、12,012.66 万元和 6,914.51 万元 ,占当期营业收入的比例分别为 4.06%、3.21%、2.92%和 2.83% ; 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。	报告期内,旭升股份研发费用分别为 4,716.08 万元、5,758.98 万元、12,927.36 万元和 7,732.44 万元 ,占当期营业收入的比例分别为 4.30%、3.54%、4.28%和 3.88% ; 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	2021 年汽车铝合金压铸件营业收入 5.45 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。	报告期内,瑞通精工研发费用分别为 967.33 万元、1,337.00 万元、1,119.34 万元和 1,385.25 万元 ,占当期营业收入的比例分别为 4.16%、3.72%、1.95%和 3.36% 。
博大科工	2020 年汽车类零部件收入 3.65 亿元	在汽车起动机与发电机领域具有较强的竞争优势。	2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月,博大科工研发费用分别为 1,376.70 万元、1,523.17 万元和 829.03 万元,占当期营业收入的比例分别为 3.95%、3.97%和 3.80% ; 截至 2021 年 6 月,博大科工已取得发明专利 7 项,实用新型专利 153 项。
发行人	——	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、9,371.50 万元和 5,818.46 万元 ,占当期营业收入的比例分别为 5.41%、4.64%、4.11%和 4.08% ; 截至 2022 年 6 月 30 日,公司及子公司已获授权专利 179 项,其中发明专利 15 项,实用新型专利 164 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

（一）发行人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	2022 年 1-6 月		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	毛利率变动	毛利率
大富科技	5.21%	11.04%	-5.83%	-19.02%	13.19%	-6.88%	20.07%
发行人	19.31%	4.31%	15.01%	-8.29%	23.30%	5.37%	17.93%

注：2019-2022 年 1-6 月，大富科技毛利率为年度报告中通讯设备制造业毛利率；大富科技未披露 2022 年上半年毛利率上升的原因。

（二）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回复公告显示，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。

根据大富科技 2021 年报问询函回复，2021 年大富科技通信类产品毛利率为-5.83%，下降 19.02%，主要系（1）原材料大幅上涨影响产品毛利率约 10.07%，其中铝材平均采购单价同比上升 31.34%；（2）重资产导致固定成本较高，制造费用占收入比例上升，影响产品毛利率约 5.18%；（3）人工费用占收入比例上升，影响产品毛利率约 3.75%。

（三）发行人与大富科技毛利率变动相反的原因及合理性

2019 年和 2020 年，发行人通信类产品毛利率分别为 17.93%、23.30%，呈现上升趋势，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 年发行人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，发行人 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 年发行人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 年发行人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%。

2021 年-2022 年 1-6 月发行人通信类产品毛利率先降后升，与大富科技毛利率变动趋势一致。

综上所述，2019 年-2020 年，发行人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；**2021 年-2022 年 1-6 月发行人通信类产品毛利率先降后升，与大富科技毛利率变动趋势一致。**

四、说明发行人在 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

（一）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。

（二）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，瑞通精工停止为发行人提供外协服务；（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。

（三）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、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人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

（一）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 年发行人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发行人进行交割转让，后发行人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。
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	
4		复合喷涂线性系统	CN201620155860.7	实用新型	2016 年 3 月 2 日	
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	发行人经自主研发并提交专利申请，取得了该等专利授权，后发行人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	湖北文理学院、襄	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

序号	权利人	专利名称	专利号	类型	申请日	继受情况
13	阳华华中科技大学先进制造工程研究院、襄阳美利信	一种可快速换向的上料机构	ZL201610972599.4	发明	2016年11月4日	学先进制造工程研究院通过合作开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。

（二）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：该等专利在发行人首次获继受时，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；后发行人将该等专利转让给其控股子公司重庆鼎喜，为发行人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发行人向其控股子公司转让，系发行人内部资产的调整，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、披露报告期各期发行人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，发行人员工社保缴纳情况具体如下：

	2022. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
已缴纳人数（人） ^注	3,780	3,321	2,892	2,778
未缴纳人数（人）	344	225	176	118
未缴人数占比（%）	8.34	6.35	5.74	4.07

注：发行人少量员工部分险种在其他单位已缴纳的，发行人未重复缴纳。

单位：人

报告期各期末，发行人员工未缴纳社保原因具体如下：未缴纳原因	2022. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
已届退休年龄，无需缴纳	73	80	59	52
员工新入职未缴纳	263	116	81	38
员工在异地或在其他单位缴纳社会保险	8	25	33	22
已缴纳新农合、新农保	0	1	3	1
因账户异常未缴纳	0	3	0	0
拟离职人员未缴纳	0	0	0	5
合计	344	225	176	118

报告期各期末，发行人员工公积金缴纳情况具体如下：

	2022. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
已缴纳人数（人）	3,603	3,096	2,713	2,305
未缴纳人数（人）	521	450	355	591
未缴人数占比（%）	12.63	12.69	11.57	20.41

报告期各期末，发行人员工未缴纳公积金原因具体如下：

单位：人

未缴纳原因	2022. 6. 30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
已届退休年龄，无需缴纳	76	79	55	53
员工新入职未缴纳	429	343	275	344
员工在异地或在其他单位缴纳住房公积金	6	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	1	5	0
外国人无需缴纳	2	1	1	2
拟离职人员未缴纳	3	2	10	4
原公积金账户未办理封存无法缴纳	1	1	0	1
公积金账户未开户	3	0	0	182
合计	521	450	355	591

报告期内，发行人应缴未缴社保、公积金金额占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金
实缴金额	953.93	357.38	1,519.81	524.22	1,148.98	451.46	1295.33	605.28
未缴金额	23.34	31.66	47.17	28.39	104.93	67.63	40.46	74.48
未缴占比 ^注	2.39%	8.14%	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）

根据发行人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，报告期内发行人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、披露发行人报告期内劳务派遣用工人数量占比超过 10%的事项是否存在被行政处罚的风险

报告期内，发行人存在使用劳务派遣人数占发行人总用工人数量超过 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，发行人已按照《劳务派遣暂行规定》的规定进行了整改，发行人劳务派遣用工人数量已符合《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”。

鉴于发行人报告期内劳务派遣用工人数量占比超过 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，因此发行人报告期内劳务派遣用工人数量占比超过 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发行人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，发行人及其子公司除前述事项外是否存在其他违法违规行为

（一）披露中介机构就报告期内发行人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，保荐机构、发行人律师认为，报告期内发行人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。”

结合上述，保荐机构、发行人律师认为，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，保荐机构、发行人律师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，保荐机构、发行人律师认为，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，发行人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

发行人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, 保荐机构、发行人律师认为, 东莞分公司受到的相关处罚不构成重大违法违规行为。

(二) 披露发行人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, 发行人曾于 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) ——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, 鉴于上述税收违法事实已更正, 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, 保荐机构、发行人律师认为, 发行人及其子公司报告期内不存在其他违法违规行为。

九、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项, 保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了如下核查程序:

1、获取发行人报告期内的收入明细表和采购明细表, 统计发行人合并口径

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、对发行人生产管理部及瑞通精工管理人员进行访谈，了解发行人与瑞通精工开始的合作背景、2020年度停止合作的原因；

3、走访发行人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发行人的合作情况；

4、查阅发行人继受专利的专利权证书，并通过国家知识产权局网站对发行人继受专利的权属状态进行查询确认；

5、查阅了国家知识产权局就发行人专利出具的批量专利法律状态证明；

6、查阅了与发行人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、发行人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发行人是否存在关于专利的纠纷情形；

8、查阅发行人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、查阅襄阳美利信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）、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），了解发行人存在的违法事实；

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、获取了报告期内发行人各行政部门开具的无违规证明、无犯罪记录证明等文件；

17、访谈了发行人各行政主管部门，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反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发行人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、查阅报告期内发行人及其子公司应缴未缴社保、公积金金额测算明细表；

22、查阅发行人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；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、2019年-2020年，发行人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；

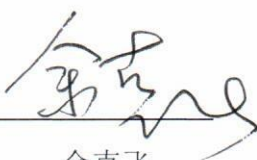
3、公司于 2020 年 9 月停止向瑞通精工采购外协服务，主要系瑞通精工自身产能不足、产品结构调整及经营策略等影响，且公司向瑞通精工采购外协服务的需求有所降低，剩余的其他有外协服务需求产品的外协加工主要由重庆庆瑞汽车部件有限公司承接；

4、鉴于发行人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，因此发行人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，发行人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，发行人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。

（本页无正文，为《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的回复》之签章页）

法定代表人： 
余克飞


重庆美利信科技股份有限公司
2022年 9 月 27 日

(本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《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的回复》之签章页)

保荐代表人：

李海波

李海波

朱伟

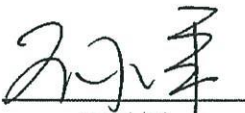
朱伟

长江证券承销保荐有限公司



保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读重庆美利信科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理： 
王承军

长江证券承销保荐有限公司

2022 年 9 月 27 日

