《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

审核问询函》

之回复报告

保荐人（主承销商）

中信证券股份有限公司

CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所:

贵所于2022年7月17日出具的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）收悉，中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师及发行人会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现对问询函进行回复，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体：	**反馈意见所列问题**
宋体：	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）：	**对招股说明书（申报稿）的修改**
楷体（不加粗）：	对招股说明书（申报稿）的引用

目　录

1.关于创业板定位 3

2.关于行业影响及市场竞争 41

3.关于关联方和财务内控规范性 81

4.关于股权激励及股份支付 100

5.关于合规经营 112

6.关于子公司 132

7.关于历史沿革 144

8.关于收入 160

9.关于销售价格 181

10.关于客户 193

11.关于成本及采购 208

12.关于供应商 226

13.关于毛利率 245

14.关于应收账款和应收款项融资 257

15.关于存货 271

16.关于固定资产和在建工程 287

17.关于期间费用 307

18.关于废料销售 325

19.关于募投项目 333

20.关于资金流水核查 344

1.关于创业板定位

申请文件显示：

（1）发行人主要产品为汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等。发行人取得发明专利 13 项，但取得时间均在 2016 年前，且未说明是否存在受让取得情形。发行人核心技术有 6 项，但核心技术相关情况及先进性表征等披露不充分。报告期内，发行人研发费用分别为 1,799.42 万元、1,868.67 万元、2,582.71 万元。

（2）发行人采取协同开发模式，并参与客户新产品的早期设计开发工作，从原材料选择、模具设计、生产工艺、降本增效等环节提出建议，为客户提供从设计到量产的一站式服务，获得客户的高度认可，并在相互磨合中形成更紧密的合作关系。

（3）发行人与客户持续合作开发新产品，目前发行人在开发座椅电机、座椅滑轨等新产品。新产品必须经过客户严格质量认证后方可以批量供货，认证过程周期长、环节多、不确定性大。报告期内，部分新产品开发或应用尚处于早期阶段，未来能否得到客户广泛认可尚有不确定性。

（4）截至报告期末，发行人在研项目 9 项，但未披露投入金额或拟投入金额，相关信息披露较为粗略。2021 年，发行人与温州大学在直升机抗坠毁座椅研发项目方面展开合作，但信息披露不充分。此外，发行人与宝钢股份合作紧密，在保障原材料供应的同时，双方共同成立汽车用钢技术联合开发工作室，开展汽车用钢的材料及工艺研究。

请发行人：

（1）结合行业发展趋势及同行业可比公司对比情况，量化分析发行人核心技术的先进性指标和评价标准，并说明发行人核心技术是否属于行业通用技术，是否达到国内领先水平及所处行业地位。

（2）结合研发内容及成果转化情况、报告期内新产品进展或收入实现情况等，说明报告期内发行人研发投入是否足以支撑产品更新迭代，满足行业发展趋势及下游客户需求；研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，相关内控制度是否有效。

（3）结合发明专利取得时间较早及是否存在受让取得情况等，说明发明专利相关技术是否已淘汰及应用于主要产品情况，发行人核心技术的来源及取得过程，上述情况对发行人核心竞争力的具体影响；发行人核心技术是否符合行业发展趋势，与同行业可比

公司和国内外竞争对手相比是否存在明显差距。

（4）结合新能源汽车发展趋势及发行人产品应用特点，说明报告期内产品应用于新能源汽车的具体情况，包括产品类型、收入及占比、主要客户及对应车型（如涉及）、涉及主要产品及技术门槛，并说明发行人产品和技术应用于新能源汽车是否存在特殊资质和要求，是否存在应对新能源汽车发展趋势不足的风险。

（5）在招股说明书中披露在研项目的投入金额或拟投入金额，发行人合作研发或技术合作的主要内容、投入产出情况及对发行人核心技术的影响。

（6）结合上述问题，以及技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，说明发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》等规定的创业板定位。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

（1）结合行业发展趋势及同行业可比公司对比情况，量化分析发行人核心技术的先进性指标和评价标准，并说明发行人核心技术是否属于行业通用技术，是否达到国内领先水平及所处行业地位。

一、关于发行人核心技术的先进性指标和评价标准、与行业发展趋势和同行业可比公司对比情况的说明

（一）发行人核心技术的先进性指标和评价标准

经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发、关键制造工艺相关的 5 大项核心技术，主要情况如下：

核心技术	公司技术特点及先进性
模具工件逆向工程技术和模具制造数控加工技术	1、模具设计能力强，利用逆向工程在计算机模拟设计模具，形成涵盖上千种模具数模的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库（数量行业领先），该数据库可缩短模具研发周期 20%-30%； 2、模具加工精度高，掌握高精密磨床加工技术，模具精度可达到 0.001mm，高于一般企业模具 0.01mm 的标准加工精度。

高强度钢冷冲压技术	1、冲压自动化水平高，冲压环节融合多种自动化技术（如公司在汽车零部件行业自创机械蜘蛛手抓取技术），可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化生产，生产周期相对缩短约 20%，不合格率较一般设备生产降低 6-10 倍； 2、高强度冲压能力强，具备冲压超高强度钢板（抗拉强度大于 1,180MPa）的能力，高于同行业上市公司上海沿浦披露的最高可冲压抗拉强度大于 980MPa 钢板的冲压能力，在轻量化方面具有优势。
高效焊接技术	1、焊接自动化水平高，公司将焊接夹具、机器人等集成焊接机器人工作站，并创新了焊接工装模块化、焊接台快速更换等技术，焊接效率提升 40%-50%，不合格率较常规焊接降低 6-10 倍； 2、焊接质量高，利用先进低温焊接技术、激光焊接技术等，实现 0.5mm 高强度薄钢板的焊接和且使焊接变形远量低于行业一般水平
钢丝自动成型加工技术	1、对钢丝自动成型机进行改进创新，并与 MES 系统连接，解决汽车座椅靠背内置钢丝呈网状结构、且呈不规则形状，难以实现自动化生产问题，并保障了加工精度和效率

基于上述核心技术，公司具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装等全流程的智能化生产工艺体系，提高了生产效率、降低了产品不良率，维持了核心产品的成本和质量优势。公司主要核心技术的先进性指标和评价标准情况如下：

1、模具工件逆向工程技术及模具制造数控加工技术

模具设计与制造是汽车座椅骨架总成及零部件开发过程中核心环节，模具的设计水平和制造工艺水平直接影响产品性能指标、良品率及生产效率。公司在模具设计和制造环节积累了模具工件逆向工程技术及模具制造数控加工技术等核心技术，截至 2022 年 6 月末，公司获得模具相关专利 14 项。

公司在模具设计效率、加工水平及模具产品精度方面先进性指标及评价标准解释情况如下：

评价维度	发行人技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
模具设计水平	公司通过利用计算机分析模拟技术进行成型分析，对产品形成过程进行计算机仿真，预测工艺方案成型的可行性。且经过多年项目积累，公司已建立系统性的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库，涵盖上千种汽车整车座椅骨架冲压件的模具数模，为未来新项目的模具开发提供参考和借鉴。基于上述内容，公司有效减少模具制造风险，降低模具开发成本，可将汽车座椅骨架相关零部件模具研发周期缩短 20%-30%	多数汽车座椅骨架零部件企业未建立模具专项数据库，公司模具设计水平具备相对优势
模具加工水平	公司掌握高精密磨床加工技术，善于加工结构复杂且加工难度较高的模具，加工精度最高可达±0.001mm；具备精密 CNC 加工技术，加工质量稳定可靠，加工精度可达 0.003mm，通过模具智造系统联动 CAM 编程及机外装夹校正，提升了 CNC 加工效率；具备精密线切割加工技术，能够加工各种通孔，通曲槽，通曲面，通 3D 面，加工平面的最高精度可达 0.002mm	相比传统的模具制造模式，通过系统及大数据平台实现模具加工经验的模块化和标准化，并基于高精密磨床加工技术、精密 CNC 加工技术和精密线切割加工技术，大幅提升了模具制造效率

评价维度	发行人技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
模具设计水平	公司通过利用计算机分析模拟技术进行成型分析，对产品形成过程进行计算机仿真，预测工艺方案成型的可行性。且经过多年项目积累，公司已建立系统性的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库，涵盖上千种汽车整车座椅骨架冲压件的模具数模，为未来新项目的模具开发提供参考和借鉴。基于上述内容，公司有效减少模具制造风险，降低模具开发成本，可将汽车座椅骨架相关零部件模具研发周期缩短 20%-30%	多数汽车座椅骨架零部件企业未建立模具专项数据库，公司模具设计水平具备相对优势
模具加工水平	公司掌握高精密磨床加工技术，善于加工结构复杂且加工难度较高的模具，加工精度最高可达±0.001mm；具备精密 CNC 加工技术，加工质量稳定可靠，加工精度可达 0.003mm，通过模具智造系统联动 CAM 编程及机外装夹校正，提升了 CNC 加工效率；具备精密线切割加工技术，能够加工各种通孔，通曲槽，通曲面，通 3D 面，加工平面的最高精度可达 0.002mm	相比传统的模具制造模式，通过系统及大数据平台实现模具加工经验的模块化和标准化，并基于高精密磨床加工技术、精密 CNC 加工技术和精密线切割加工技术，大幅提升了模具制造效率
模具产品精度	公司通过控制数控加工系统误差来对模具的精确度进行控制，在精密 CNC 加工技术、精密性切割加工技术等方面积累了丰富的经验，公司模具精度可达到 0.001mm，该模具能够生产出高精密度汽车零部件	一般企业模具精度为 0.01mm 的标准，公司模具产品精度水平较高

2、高强度钢冷冲压技术

在汽车座椅骨架总成及金属部件制造中，冲压工艺对冲压件质量及后续的焊接效率均有较大影响，且在轻量化趋势下，对高强度钢的冲压需求越来越明显。

公司在冲压技术先进性指标及评价标准解释情况如下：

评价维度	发行人技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
冲压钢板抗拉强度	针对超高强钢冷冲压中出现的钢板易拉毛、模具易磨损问题，公司在实践中总结出冲压模具表面处理技术，使得冲压模具冲压性好（耐重冲）、高耐氧化性、耐腐蚀、变形小等特，具备冲压超高强度钢板（抗拉强度大于 1,180MPa）的能力	轻量化趋势下，下游客户对高强度钢板冲压技术提出了较高要求，同行业上市公司上海沿浦开发了用于超高强度钢板（抗拉强度大于 980MPa）的冲压模具，公司冲压技术具备相对优势
冲压生产自动化水平	公司可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化，集成自动裁料线、多轴取料机械蜘蛛手、抓料垛料机器人、AGV 运输设备，实现高效裁剪、自动抓料堆垛、智能运输等功能，提高了柔性化生产效率，产品的生产周期可缩短 20%以上	目前大部分企业采用自动与半自动冲压生产线，少数采用柔性冲压自动线，且公司自动化生产线中使用的机械蜘蛛手抓取技术在汽车零部件行业内具有创新性
冲压产品合格率	针对冲压过程中冲压料片与需人工翻转堆垛、传递模大小与传输带不匹配、小型冲压件在传递模上传递不稳定等问题，公司进行自动化技术创新，生产不合格率可降至 500PPM（百万分之一）以下	采用一般设备技术的焊接产品不合格率普遍在 3,000PPM（百万分之一）至 5,000PPM（百万分之一）不等

3、高效焊接技术

在汽车座椅骨架及核心金属件制造中，焊接工艺的好坏，决定着座椅骨架总成及分总成产品质量和安全性能，同时对下游工序起着重要的作用。

公司将焊接夹具、机器人和焊接工作站集成，配有多种传感器，对发生的焊接异常（粘丝、缺件、摆放不到位等）进行即时报警，并用双面翻转焊接平台替代传统的单面平台，减少中间等待作业时间，提升生产效率。智能自动化机器人能在编写程序后实现自动焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性。针对高要求的焊接件，公司采用大功率激光焊接工艺，焊缝位置精准，焊接强度高，避免了因焊接发热导致零件变形等问题。公司焊接技术先进性指标及评价标准解释情况如下：

评价维度	发行人技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
焊接效率	公司掌握激光振镜实现了眼镜蛇走位飞行焊技术、焊接工装模块化技术、焊接台快速更换技术，减少了机器人运行的距离及角度的切换，使生产节拍缩短，焊接速度最高可实现 150mm/s，焊接效率提升 40%-50%	国内相比较的公司多采用普通高温弧焊及点焊技术，激光技术尤其在民营企业中使用较少，普通焊接设备速度为 10mm/s，较少使用激光焊接等焊接技术
焊接材料厚度	公司采用 CMT（低温焊接）技术实现了高强度薄钢板的焊接，避免焊接过程中材料出现融化击穿等缺陷的发生，焊接材料厚度可低至 0.5mm，为汽车座椅轻量化提供了技术的保证	较少企业使用低温焊接等焊接技术，行业一般焊接技术可焊接材料的厚度最低为 1.0mm 左右
产品变形量	公司具备先进的激光焊接技术，激光焊接没有过多的热量产生，公司焊接变形量可达到 0.1mm，且不随材料尺寸的变化而变化，激光焊接技术保证焊接后符合产品技术指标	行业中仍大量使用传统的点焊及弧焊，焊接后的产品易产生较大的内应力，从而产生不可控的钢性裂纹及塑性变形，普通焊接热变形量在 2-3mm
产品合格率	公司采用三轴高定位长力臂转台作为工艺载体，与点焊机器人及弧焊机器人组建一体式工作站，一次性加工完成复杂总成的焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性，生产不合格率可降至 500PPM（百万分之一）以下	采用一般设备技术的焊接产品不合格率普遍在 3000PPM（百万分之一）至 5000PPM（百万分之一）不等

4、钢丝自动成型加工技术

汽车座椅靠背内置钢丝呈网状结构、且呈不规则形状，难以实现自动化生产。公司根据实际情况，组织技术人员攻克技术难点，自主研发了钢丝自动成型机。公司钢丝自动成型加工技术先进性及评价标准解释情况比较如下：

评价标准	发行人技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
钢丝加工效率	公司与法国纽曼公司共同研发钢丝自动成型机，具备四头钢丝成型技术，能实现弯折和定型两种工艺，四个成型头二个为一组，可以同时或分时工作，成型后可以直接进行热处理定型，减少工序间的转移加工。该设备可以替代 2-3 台普通成型机及 1 台热定型机，效率较高且成品质量稳定	国内同类公司多采用普通机器进行生产，钢丝自动成型机多为单头钢丝加工成型，且少有设备具备热处理功能，公司设备及技术具有一定创新性
产品加工精度	公司设备具备采用四轴联动技术，实现长尺寸钢丝的立体成型，具有效率和精度高的特点，精度能达到 0.5mm/1000mm	一般企业设备加工的精度误差在 3mm/1000mm-5mm/1000mm，进一步缩减误差需要手工校形，公司在钢丝成型进度方面具有先进性

评价标准	发行人技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
产品加工兼容性	公司将产品数模通过 MES 系统导入到成型机的存储器内，在操作界面调用数据即可进行加工成型，单机可以实现多品种的柔性化订单生产，系统可以接受 1000 种产品数模数据	一般机器产品兼容性较低，单台设备生产的产品型号数量不超过百种

综上，公司在多年的生产实践和技术钻研中对产品设计及产品加工相关技术进行创新及对生产工艺进行自动化、智能化改造，逐步积累并形成了模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术、高强度钢冷冲压技术、高效焊接技术、钢丝自动成型加工技术等多项核心技术等多项核心技术，使公司具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装等全流程的智能化生产工艺体系，该体系保证了公司研发、生产、交付效率及产品质量，满足了汽车零部件轻量化、新能源汽车车型迭代加速等需求，是公司实现车型项目升级及产品转型升级的基础，也是公司维持业绩增长的核心竞争力。

（二）公司核心技术及研发方向与行业发展趋势相符

目前，汽车座椅骨架及零部件领域主要技术发展趋势主要包括轻量化、智能化和舒适化等，公司具备高强度钢冷冲压、高效焊接等核心技术，可实现超高强钢的加工，满足了新能源汽车轻量化的需求；公司基于现有冲压焊接及折弯相关核心技术，与客户联合开发并生产了配套于具有电动调节、座椅记忆等功能座椅的骨架，具体如下：

行业发展趋势	发行人核心技术应用情况	应用案例
轻量化	公司具备高强度钢冷冲压、高效焊接等核心技术，可实现超高强钢的加工，满足了新能源汽车轻量化的需求	公司生产的 12 位电动调节骨架总成产品仅重 11.5 千克，低于行业普遍水平；滑轨产品厚度可以降低到 1.55mm，单根滑轨可以实现降重 0.5 千克
智能化及舒适化	公司基于现有冲压焊接及折弯相关核心技术，与客户联合开发并生产了配套于具有电动调节、座椅记忆等功能座椅的骨架	公司座椅骨架配套于红旗 H9 车型，该车型座椅具备电动调节、座椅记忆、加热通风和腰部支撑等多项智能化、舒适化功能

轻量化方面，公司基于高强度钢冷冲压技术、高效焊接等核心技术，将超高强钢应用于汽车座椅骨架及零部件，实现了汽车座椅骨架轻量化的要求。汽车用超高强钢凭借其轻量化、强度高、加工性好、耐腐蚀等优点逐渐成为目前国内外汽车使用材质。公司基于超高强钢冲压技术及超薄钢板焊接技术等核心技术，公司生产的 12 位电动调节骨架总成产品仅重 11.5 千克，低于行业普遍水平，在匹配新能源电动汽车方面具有较大优势；公司生产的滑轨产品厚度可以降低到 1.55mm，单根滑轨可以实现降重 0.5 千克。

在智能化及舒适化方面，公司基于现有冲压焊接及折弯相关核心技术，与客户联合

开发的配套于红旗车型的骨架产品，并实现了量产，相关产品具有高智能、高强度特点，兼具霍尔记忆、波形记忆功能，可实现座椅智能化调节。其中，红旗 H9 车型的前排座椅配置全面，具备电动调节、座椅记忆、加热通风和腰部支撑等多项智能化、舒适化功能。

综上，公司基于核心技术，研究开发了具有轻量化、智能化及舒适化特征的汽车座椅骨架产品，核心技术及研发方向与行业发展趋势相符。

（三）公司核心技术与同行业可比公司对比情况

根据同行业上市公司公开信息，公司和可比上市公司拥有较多类似的技术，相关技术水平整体与可比公司相当，且在自动化冲压、焊接等部分领域技术具有相对优势，公司与同行业公司技术对比概况如下：

公司名称	专利情况	披露的技术内容与公司对比情况
上海沿浦	截至 2022 年 6 月末，78 项实用新型专利，0 项发明专利	相对上海沿浦披露内容，公司与其技术水平整体箱单，且在高强度钢冲压及冲压自动化技术方面具有一定优势。公司能够冲压超高强度钢板抗拉强度（1,180MPa）大于上海沿浦相应最高值（980MPa）；公司可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化，冲压环节自动化程度高于上海沿浦披露的冲压自动化程度。
博俊科技	截至 2021 年末，43 项专利，12 项发明专利	公司技术水平与博俊科技披露的技术水平整体相对，且相对于其披露的激光焊接技术、机器人自动化焊接应用技术，公司还掌握了低温焊接技术，实现了高强度薄钢板的焊接，具有一定优势。
雄伟精工	未披露	未披露技术内容
天成自控	未披露	未披露技术内容
雅虎股份	截至 2022 年 6 月末，155 项专利，13 项发明专利	-

公司重视生产技术与工艺创新，形成的专利技术数量较同行业上市公司具有一定优势。根据公司开信息，公司和可比上市公司拥有较多类似的技术，相关技术水平整体与可比公司相当，且在自动化冲压、焊接等部分领域技术具有相对优势。具体说明如下：

1、公司与同行业上市公司核心技术对比情况

同行业上市公司中，天成自控、雄伟精工 2019 年以来未在公开信息披露核心技术相关信息，上海沿浦、博俊科技虽在近年公开披露核心技术相关信息但并未披露核心技术的量化指标。此外，上海沿浦、博俊科技公开披露的核心技术与公司存在一定差异。公司以上海沿浦、博俊科技公开披露的核心技术为基础，结合自身实际情况，列示了和

可比公司共同拥有相关技术的对应情况，具体内容如下：

可比公司	相关技术	可比公司相关技术主要特征	发行人对应技术情况
上海沿浦	超高强度钢板模具冲压技术	通过对冲压件成型过程的 CAE 分析，开发了用于超高强度钢板（抗拉强度大于 980MPa）的冲压模具，满足客户等强度要求下产品的轻量化需求	公司基于冲压的技术积累，就冲压拉延工艺面、拉延筋工艺参数、回弹补偿等建立了系列产品的模具数据库，开发了针对抗拉强度≥1,180MP 冲压板材的冲压模具
	多工序单机模并道后传递冲压技术	将一个零件原多道单工序模或单工序工作通过巧妙布置并在一副模具上进行加工。解决了中小型机床设备不足的瓶颈，同时提高了成品出件的效率，也解决了漏工序的问题	公司把原由多台冲压设备配合相应操作工生产的多套工程模开发为一副大型连续模，在一副模具上用几个不同的工位同时完成多道冲压工序的冷冲压冲模，减少设备占地面积、减少了操作工人，生产效率由原来 8 件/分钟提高到了 30 件/分钟左右
	多单机手动冲压设备连线自动冲压技术	将多台冲压设备和模具，通过固定位置排列，采用机械手自动搬运零件，实现多工序自动连线冲压。不仅大大提高了生产效率，在减少人员基础上，产品品质稳定性得到了很大提升	公司具备高效率高集成自动化冲压技术，机械传递保证定位精度高，确保产品质量的一致性。在一次工作行程中同时完成如落料、拉伸、冲孔、切边、整形、翻边、切断等多道工序。料片进入冲床的上料工位后，由机械手夹爪进行模内传递，该机械手完全采用自动化的设计，实现抓取，上升，下降，平行传递的过程，代替以往的人工传递及中间过程，将多个工步布局到一套平板模具内，实现高效率的生产
博俊科技	模具数控加工技术	较早地掌握了数控高速切削加工技术，针对模具的加工特点，确定高速加工工艺方案和数控编程参数，与传统方式相比，提升加工效率，同时模具加工精度也得到了极大提高，整体提升了公司的模具制造水平，缩短了模具加工的周期	公司具备先进的数控加工技术，在利用数控编程确定工艺方案和加工参数的基础上，通过储存和编辑用户技术经验来进行同机床不同模具的制造，最大程度的实现加工柔性；通过远程监视、远程操作、网络诊断来实现智能化管理，提高管理效率
	逆向工程（REP）技术	能够熟练运用逆向工程技术，通过三坐标测量仪的连续激光扫描，以获取样件点位的精准数据，加大检测定点范畴，再经过逆向工程技术进行造型，得到样件的数学模型，以此作为测量依据	公司熟练掌握逆向工程技术，通过三坐标测量仪的连续激光扫描最终成型模具，获取样件点位的精确数据，反求其数字化模型，后续在重复制造该模具时就可运用这一备用数字模型生成加工程序，可以大幅提高模具生产效率、降低模具制造成本
	CAE 成型分析技术	已在所有项目中应用 CAE 技术进行成型分析，对产品成形过程进行计算机仿真，以预测某一工艺方案成形的可能性和可能出现的问题，提出解决方案，改变参数进行反复试算仿真，最终保证模拟出合格的零件	公司在应用 CAE 技术进行成型分析的基础上，经过多年项目积累，建立了丰富的模具开发数据库，为未来项目的参数优化、结构设计提供参考和借鉴，有效减少模具制造风险，降低模具开发成本，提高了模具设计效率

可比公司	相关技术	可比公司相关技术主要特征	发行人对应技术情况
	模具三维设计技术	从 2013 年开始进行模具三维设计的试点、自行开发了模具三维设计信息管理辅助软件以及制定了三维设计的部分标准，提高了模具三维设计的效率，实现了三维数据的生产现场传递和解释	公司自 2010 年进行模具三维设计，并在经营过程中不断完善该技术，逐年积累、建立了公司典型冲压件工艺、冲压模具数据库，提升了设计速度，方便了设计、加工、装配直接的信息传递
	运动仿真技术	在参考和借鉴了大量经验和技术的基础上，实现了在模具设计阶段进行运动仿真模拟，为模具设计提供必要设计参数	公司利用计算机分析模拟技术进行成型分析，对产品形成过程进行计算机仿真，预测工艺方案成型的可行性，有效减少模具制造风险，降低模具开发成本。此外，经过多年项目积累，公司已建立丰富的模具开发数据库，为未来项目的参数优化、结构设计提供参考和借鉴
	异形小冲孔冲头防拉断冲孔技术	根据实际生产经验，研发出了异形小冲孔冲头防拉断冲孔技术，运用这种技术，极大的提高了冲头的寿命，有效的减少了冲头拉断损坏的频率，提高生产效率。	公司在生产过程中，根据实际情况，加长异型冲头身部长度，增加夹板包持部位，设计了合理的挂台形式，有效提升了异型冲头的使用寿命，降低的修模费用，减少了修模时间
	激光焊接技术	通过自主/合作研发自动化焊接工装的设计技术、自动化集成激光焊接工作站工序的整体布局设计技术、激光焊接工作站的焊中检测系统技术	公司将焊接夹具、机器人和焊接工作站集成，配有多种传感器，对发生的焊接异常（粘丝、缺件、摆放不到位等）进行即时报警，并用双面翻转焊接平台替代传统的单面平台，减少中间等待作业时间，提升生产效率
	机器人自动化焊接应用技术	已将机器人的自动化焊接应用于柔性生产线，有效解决了多品种、多车型混流共线生产的技术难题	公司具备智能自动化机器人能在编写程序后实现自动焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性

注：信息来源于上海沿浦 2021 年年报、博俊科技招股说明书，天成自控、雄伟精工 2019 年以来未在公开信息披露核心技术相关信息。

由上表可知，公司和可比上市公司拥有较多类似的技术，相关技术水平与可比公司整体相当，公司在部分领域存在一定相对优势。

2、公司与同行业上市公司技术具体差异情况

（1）相对上海沿浦，公司在高强度钢冲压及冲压自动化技术方面具有一定优势

上海沿浦是汽车座椅骨架、座椅功能件和金属、塑料成型的汽车零部件制造商，产品结构及生产工艺与公司相近。根据上海沿浦公开信息，公司与其相比在高强度钢冲压及冲压自动化技术方面具有一定优势。

随着新能源汽车份额提升，汽车零部件轻量化需求更为明显，使用超高强度钢材是实现轻量化的重要途经。公司顺应轻量化发展趋势，开发并掌握了超高强钢冲压技术，

可冲压抗拉强度大于 1,180MPa 的超高强钢，而上海沿浦公开信息披露其核心技术之一为可冲压抗拉强度大于 980MPa 的超高强钢，公司高强度冲压技术具备一定竞争力。

此外，公司在冲压自动化方面可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化，集成自动裁料线、多轴取料机械蜘蛛手、抓料垛料机器人、AGV 运输设备，实现高效裁剪、自动抓料堆垛、智能运输等功能，相对上海沿浦公开信息披露的多单机手动冲压设备连线自动冲压技术，公司冲压生产线自动化程度更高，在减少人工作业、减少转序等待、缩短作业周期方面具备一定竞争力。

（2）相对博俊科技，公司在高效焊接技术方面具有竞争优势

博俊科技主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，主要产品包括车身及汽车各系统冲压件，也涉及汽车座椅系统冲压件，与公司产品结构存在一定差异，但主要生产环节相近。

根据与博俊科技披露的核心技术对比，公司在模具设计与制造技术整体相近，在高效焊接技术方面具备一定优势。相对博俊科技披露的激光焊接技术、机器人自动化焊接应用技术，公司还掌握了低温焊接技术，采用 CMT（低温焊接）技术实现了高强度薄钢板的焊接，避免焊接过程中材料出现融化击穿等缺陷的发生，焊接材料厚度可低至 0.5mm，为汽车座椅轻量化提供了技术的保证。

综上，公司和可比上市公司拥有较多类似的技术，相关技术水平整体与可比公司相当，且在部分领域技术具有相对优势。

二、关于发行人核心技术不属于行业通用技术、达到国内领先水平及所处行业地位较高的说明

（一）发行人核心技术不属于行业通用技术

发行人核心技术系在同行业通用工艺基础上，基于产品特性、客户需求和技术发展等因素创新、积累而成，与同行业公司技术存在一定差异，此外公司对通用工艺的创新均形成了自主知识产权，因此发行人核心技术不属于行业通用技术。

1、发行人核心技术于同行业公司存在一定差异

公司模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等工艺本身属于汽车零部件加工领域的通用工艺，但公司基于产品特性、客户需求及技术发展等因素对进行设备投资、经验积累及

改进，生产工艺创新及改进，逐步形成了基于自身设备水平和产品特点的核心技术，与同行业技术存在一定差异，具体如下：

序号	核心技术名称	与同行业公司技术的差异
1	模具工件逆向工程技术	相对同行业公司的模具逆向工程及数控加工技术，公司建立系统性的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库，涵盖上千种汽车整车座椅骨架冲压件的模具数模，较大程度上提高了模具设计及加工效率，鲜有汽车座椅骨架零部件企业有如此丰富的模具数模数据库
2	模具制造数控加工技术	
3	高强度钢冷冲压技术	相对同行业公司冲压技术，公司应对超高强钢冲压能力更强，如公司能够冲压超高强度钢板抗拉强度（1,180MPa）大于上海沿浦相应最高值（980MPa）；自动化创新程度较高，如公司在汽车零部件行业自创机械蜘蛛手抓取技术
4	高效焊接技术	相对于同行业采用的通高温弧焊、点焊技术及激光焊接技术，公司还掌握了低温焊接技术，实现了高强度薄钢板的焊接
5	钢丝自动成型加工技术	国内同类公司钢丝自动成型机多为单头钢丝加工成型，且少有设备具备热处理功能，公司具备四头钢丝成型技术，能实现弯折和定型两种工艺，成型后可以直接进行热处理定型，减少工序间的转移加工

如上表所示，公司核心技术与同行业公司技术均存在一定差异。

2、发行人核心技术系在通用工艺上创新而成，且拥有对应的自主知识产权

行业通用技术指行业参与者能较容易获取的技术，其本身不具有机密性、私有性等特点，公司核心技术系在多年的生产实践和技术钻研中持续创新而形成的特有技术，且申请了相应专利保护，具体如下：

序号	核心技术名称	在通用工艺环节的技术创新	对应的专利
1	模具工件逆向工程技术	为提高模具设计效率及加工精度，公司运用逆向工程技术，实现了产品原型设计生产与模具设计制造的系统集成，并结合自身经营特点对专业产品设计软件进行应用开发，大幅提高模具设计效率；经过多年项目积累，公司已建立丰富的模具开发数据库，为未来项目的参数优化、结构设计提供参考和借鉴；对汽车座椅骨架模具钻铣平台进行改进创新，实现刀具调整快速、高效和精确	一种汽车靠背锁支架连续模（201610733206.4）、一种汽车固定座连续模（201510179674.7）、一种汽车头枕导管连续模（201510179915.8）、一种汽车支撑支架连续模（201510179749.1）、滑轨解锁杆总成的打扁切边模具（201922192294.3）、汽车座椅骨架模具钻铣平台等
2	模具制造数控加工技术		
3	高强度钢冷冲压技术	针对超高强钢冷冲压生产中的钢板拉毛和模具磨损等问题，公司在实践中总结出冲压模具表面处理技术较好地解决了该问题；针对冲压过程中冲压料片与需人工翻转堆垛、传递模大小与传输带不匹配、小型冲压件在传递模上传递不稳定等问题，公司进行自动化技术创新，提高了生产效率和产品质量稳定性	冲压料片自动翻转装置（201920415729.3）、伸缩式冲压成品导出输送装置（201920415753.7）、小型冲压件传递装置（201820002052.6）
4	高效焊接技术	公司在采用焊接工作站、焊接机器人及激光焊技术过程中，针对焊接工装手工	一种汽车座垫总成钢丝焊接工装（201610734571.7）、一种汽车

序号	核心技术名称	在通用工艺环节的技术创新	对应的专利
		安装固定效率低且紧固不到位、焊接公差较大、焊接工作站和焊接机器人在不同焊接项目之间切换慢等特点，公司通过对焊接工装及焊接工作台的改进创新，提高了焊接效率、焊接精度	靠背总成钢丝焊接工装（201610734572.1）、汽车座垫后横管焊接工装（202021578319.X）、焊接台快速更换装置（201920416237.6）、座椅骨架结构管成型流水线（201920440252.4）
5	钢丝自动成型加工技术	针对汽车座椅靠背内置钢丝呈网状结构且呈不规则形状难以实现自动化生产、传统的弯线机不能满足高精度线材弯曲加工的要求、剪切工艺仍然处于人工手动操作等问题，公司对钢丝加工设备、短钢管分料机、长钢管切割机等进行改进，实现了各类管件及钢丝件加工的自动化、提高了生产效率和生产精度	一种座椅靠背帘自动折弯结构（202121296084.X）、短钢管分料机（201920440179.0）、长钢管切割机（201920440237.X）、汽车座椅靠背帘钢丝自动切丝机（201820001923.2）、汽车座椅骨架钢丝折弯设备（201820002311.5）等

如上表所示，公司对核心技术中的主要创新之处申请了专利保护，形成了自主知识产权。

综上，公司的核心技术系在多年的生产实践和技术钻研中，基于行业通用生产工艺及技术上进行创新改良而成，与同行业公司技术存在一定差异，且形成了自有知识产权，公司核心技术不属于行业通用技术。

（二）发行人技术实力已达到细分领域国内领先水平且行业地位较高

目前涉及汽车座椅骨架及零部件产品且规模较大的 A 股上市民营企业主要有上海沿浦（SH.605128）、博俊科技（SZ.300926）、天成自控（SH.603085）和无锡雄伟精工科技有限公司等，从专利数量、技术内容及配套的终端车型来看，公司技术实力较同行业上市公司整体相当且在部分领域具备相对优势，达到细分领域国内领先水平，具体情况如下：

公司名称	专利情况	披露的技术内容与公司对比情况	配套的主要车型
上海沿浦	截至 2022 年 6 月末，78 项实用新型专利，0 项发明专利	相对上海沿浦披露内容，公司与其技术水平整体箱单，且在高强度钢冲压及冲压自动化技术方面具有一定优势。公司能够冲压超高强度钢板抗拉强度（1,180MPa）大于上海沿浦相应最高值（980MPa）；公司可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化，冲压环节自动化程度高于上海沿浦披露的冲压自动化程度。	东风柳汽、东风日产、东风汽车、马自达、北汽、上汽通用、江铃汽车、长城汽车等

博俊科技	截至 2021 年末，43 项专利，12 项发明专利	公司技术水平与博俊科技披露的技术水平整体相对，且相对于其披露的激光焊接技术、机器人自动化焊接应用技术，公司还掌握了低温焊接技术，实现了高强度薄钢板的焊接，具有一定优势。	特斯拉、比亚迪、理想、大众、长安福特、通用、上汽、吉利、长城、长安、吉利、东风小康、金康赛力斯、重汽等
雄伟精工	未披露	未披露技术内容	未披露
天成自控	未披露	未披露技术内容	上汽大众、上汽荣威、东风、中国重汽、一汽、福田戴姆勒、陕汽等
雅虎股份	截至 2022 年 6 月末，155 项专利，13 项发明专利	-	一汽红旗、沃尔沃、蔚来汽车、一汽大众、上汽大众、吉利汽车等

如上表所示，公司在专利数量、技术内容及终端客户车型方面相对同行业公司具有一定优势，具体如下：

1、公司专利数量相对同行业上市公司较多

根据市场公开信息，截至 2022 年 6 月末，同行业上市公司上海沿浦有 78 项实用新型专利，发明专利数量为 0 项；截至 2021 年末，同行业上市公司博俊科技有 43 项专利，发明专利数量为 12 项。公司专利系经过多年的生产实践和技术钻研，在模具开发、关键工艺、产品设计等领域逐步积累而成，根据专利数量比较，公司技术实力较同行业上市公司具备相对优势。

2、公司和上海沿浦、博俊科技相关技术水平整体与可比公司相当，且在局部领域具有一定相对优势

公司和上海沿浦、博俊科技拥有较多类似的技术，相关技术水平整体与可比公司相当，且在部分领域具备相对优势。相对上海沿浦，公司在高强度钢冲压及冲压自动化技术方面具有一定优势；相对博俊科技，公司在高效焊接技术方面具有竞争优势。具体内容详见本题回复之“一、关于发行人核心技术的先进性指标和评价标准、行业发展趋势和与同行业可比公司对比情况的说明”之“（三）公司核心技术与同行业可比公司对比情况”。

3、与上海沿浦相比，公司配套的终端车型相对较为高端

目前 A 股上市公司中主要产品公司相同均为汽车座椅骨架及零部件的仅上海沿浦一家，根据公开信息，上海沿浦主要配套的车型为东风柳汽、东风日产、东风汽车、马自达、北汽、上汽通用、江铃汽车、长城汽车等中端车型，而公司可为一汽红旗、沃尔

沃、蔚来汽车、一汽大众、上汽大众、吉利汽车等中高端车型配套座椅骨架。由于高端车型客户对供应商产品开发、质量管控、生产工艺等方面要求严格，民营企业为高端车型配套座椅骨架难度较大，公司是国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，一定程度上说明公司技术水平在汽车座椅骨架细分领域本土企业中较为出众。

综上，公司专利数量相对同行业上市公司较多，与同行业上市公司相比在高强度钢冲压及冲压自动化技术及高效焊接技术方面具备一定相对优势，且是国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，一定程度上说明公司技术实力已达到细分领域国内领先水平且行业地位较高。

（2）结合研发内容及成果转化情况、报告期内新产品进展或收入实现情况等，说明报告期内发行人研发投入是否足以支撑产品更新迭代，满足行业发展趋势及下游客户需求；研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，相关内控制度是否有效。

一、关于报告期内发行人研发投入足以支撑产品更新迭代且满足行业发展趋势及下游客户需求的说明

汽车座椅骨架及相关零部件产品不存在产品快速更新迭代的情形，新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异，但新能源汽车轻量化、智能化和舒适化需求更为明显。报告期各期，公司主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，且有公司多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入，公司研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求。

（一）发行人报告期内研发内容及成果转化情况

2019 年至 2022 年 1-6 月，公司研发费用支出分别为 1,799.42 万元、1,868.67 万元、2,582.71 万元和 1,071.86 万元，对应的研发内容及成果转化情况如下：

序号	研发项目名称	实施状态	项目预算（万元）	形成产品成果	形成专利成果
1	高强凸点焊接后排座垫骨架研发	已完成	170	焊接台快速更换装置	CN201920416237.6
2	轻量化后排座垫骨架研发	已完成	255	轻量化汽车后排座垫骨架	CN201922192263.8
3	电动式前排座椅骨架总成研发	已完成	510	汽车前排座椅骨架总成	CN20181067493.5

序号	研发项目名称	实施状态	项目预算（万元）	形成产品成果	形成专利成果
4	机器人背板点焊后排靠背总成研发	已完成	270	汽车座椅后排靠背总成	CN202020033877.1
5	整体式后排靠背总成研发	已完成	270	整体式后排靠背总成	CN201922192301.X
6	伸缩式冲压成品导出输送系统研发	已完成	110	伸缩式冲压成品导出输送装置	CN201920415753.7
7	高效座椅骨架结构管成型流水线研发	已完成	150	座椅骨架结构管成型流水线座椅骨架结构管成型流水线长钢管切割机短钢管分料机	CN201910263752.等
8	离散型生产制造管理系统研发	已完成	280	离散型生产制造管理系统	-
9	轻质高强后排靠背骨架总成研发	已完成	325	汽车座椅后排靠背骨架总成	CN201922192637.6
10	薄壁单管成型后排座垫钢丝总成研发	已完成	515	座垫帘切水口装置	CN201920416239.5
11	高强调轻量化赛车前排座椅总成研发	已完成	375	前排座椅骨架总成	CN202020687984.6
12	八向电动按摩座椅骨架研发	已完成	280	多功能座椅骨架汽车座椅坐垫网格等	CN201920397699.8等
13	雅虎前排座椅 HLF1.0 骨架平台研发	已完成	130	前排座椅 HLF1.0 骨架	-
14	多功能新能源 SUV 二排座椅骨架总成研发	已完成	235	电动座椅腿托调节机构	CN202020698899.X
15	框架式重型卡车座椅骨架总成研发	已完成	290	框架式重型卡车座椅骨架总成	CN202020687993.5
16	电动折叠式三排座椅骨架总成研发	已完成	285	电动折叠式第三排座椅骨架总成	CN202020772534.7
17	基于管框结构设计的座椅骨架总成研发	已完成	190	汽车后排座椅骨架总成	CN202020687964.9
18	下框架滑轨支架分总成及模具研发	已完成	215	重型卡车的座垫下框架分总成	CN202020687025.4
19	轻质高强整体式后排靠背总成研发	已完成	230	轻质高强整体式后排靠背	CN202122630346.8
20	高稳定汽车座椅骨架管件成型工艺研发	已完成	190	高稳定汽车座椅骨架成型管件	CN202122630332.6
21	汽车后排骨架大背板自动化毛毡胶合工艺研发	已完成	190	汽车后排骨架大背板毛毡自动化胶合设备	CN202122630333.0
22	汽车后排靠背总成高效焊接工艺研发	已完成	190	汽车后排靠背总成高效焊接设备	CN202123268770.9
23	汽车座垫骨架后横管分总成防异响及铆接工艺研发	已完成	300	舒适型座椅骨架总成	CN202122630347.2
24	平台化管板式前排座椅骨架研发	已完成	340	管板式前排座椅骨架	CN202122630348.7

序号	研发项目名称	实施状态	项目预算（万元）	形成产品成果	形成专利成果
25	高精度多功能红旗 H9 座椅骨架研发	已完成	590	高精度多功能座椅骨架	CN202123268772.8
26	智能化 MVS2 物料转运系统研发	已完成	320	-	-
27	基于双解锁技术的 SUV 中排座椅骨架研发	未完成	410	双解锁式中排座椅骨架	CN202122630343.4
28	单侧调节轻量化汽车后排座椅骨架研发	未完成	460	-	-
29	汽车座椅用小型永磁直流电机总成研发	已完成	190	一种汽车座椅电机径向插头结构	CN2022216445236
30	低噪音电动滑轨总成研发	已完成	170	汽车座椅低噪音电动滑轨总成	CN2022223799593
31	直升机抗坠毁座椅研发	未完成	180	-	-
32	管框式后排靠背总成研发	已完成	50	汽车管框式后排座椅靠背骨架总成	CN2022222659815
33	包覆型航空座椅骨架设计研发	已完成	40	二排包覆型座椅骨架	CN2022216436326
34	多凸包点焊后排靠背骨架研发	未完成	42	-	-
35	轻型汽车座椅两向机械电动腰托研发	未完成	96	-	-
36	一体式支撑头枕后排靠背总成研发	未完成	73	-	-
37	汽车后排座垫调节系统研发	未完成	53	-	-
38	一体式支撑头枕前排座椅骨架总成研发	未完成	136	-	-
39	传递模成型模块支架研发	未完成	158	-	-
40	基于精密冲压的座垫总成研发	未完成	148	-	-
41	安全带预紧式前排座椅骨架总成研发	未完成	205	-	-
42	防异响骨架背板及反冲工艺研发	未完成	214	-	-
43	基于防冲压开裂挤料设计的前排靠背骨架总成研发	未完成	193	-	-
44	钢丝网格支撑后排靠背骨架总成研发	未完成	120	-	-
45	可调节式汽车座椅头枕骨架总成研发	未完成	96	-	-

如上表所示，报告期内，公司顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、

舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术。

（二）报告期内新产品进展或收入实现情况

报告期内，公司基于产品升级战略，形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为开拓的布局形式，丰富公司产品系列，提高单车配套产品的货值。其中，公司座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品的研发进展或收入实现情况如下：

新产品名称	研发进展	报告期内收入（万元）
前排座椅滑轨	试验阶段	-
舒适性产品（腰托、腿托）	10 款产品已量产，4 款产品处于研发阶段	137.68
座椅调节电动驱动器	1 款产品已量产，4 款产品处于研发阶段	441.21
合计		**578.89**

报告期内，公司多款汽车座椅骨架配件产品收入规模较小，其中座椅滑轨产品尚处于试验阶段未形成收入，少部分舒适性产品及座椅调节电动驱动器产品实现了收入，多款新产品处于开发阶段。

（三）报告期内发行人研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求

汽车座椅骨架及相关零部件产品不存在产品快速更新迭代的情形，汽车座椅是汽车中重要的被动安全部件，新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异，公司产品可同时应用于新能源汽车和传统燃油车，汽车座椅骨架产品结构、生产工艺近年来较为稳定。但随着新能源汽车的份额不断提升，新能源汽车轻量化、智能化和舒适化需求更为明显，引领汽车零部件向轻量化、智能化和舒适化方向发展。

报告期各期，公司研发费用支出分别为 1,799.42 万元、1,868.67 万元、2,582.71 万元和 1,071.86 万元，主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术。此外，截至报告期末，公司多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入，有望丰富公司产品系列，提高单车配套产品的货值。综上，公司研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求。

二、研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，相关内控制度是否有效

报告期内，公司研发费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬	734.74	1,450.42	1,050.15	1,180.47
实验检验费	7.05	308.51	221.56	163.38
直接投入	189.73	472.32	229.50	199.78
折旧与摊销	112.63	248.9	284.52	181.35
其他	27.71	102.56	82.95	74.45
合计	**1,071.86**	**2,582.71**	**1,868.67**	**1,799.42**

公司制定了《研发中心管理制度》等内控制度，对研发过程管理和研发费用归集核算等流程制度化、规范化，以保证研发费用的准确计算。公司以已立项的研发项目作为归集对象，各类研发投入在不同研发项目间归集、核算的情况如下：

1、职工薪酬

报告期内，公司的研发费用-职工薪酬核算的是研发人员发生的与研发活动相关的薪酬支出。公司职工薪酬按照部门归集，属于研发部门的人员薪酬全部归集至研发费用，其他人员工资归集至其他费用或成本，研发人员与生产人员不存在混用和费用混淆的情况。公司在立项的时候确定研发项目组成员，每月财务人员根据研发部统计的研发工时表，将相关工资费用计入对应的研发项目，研发人员薪酬在研发项目间准确归集。

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬占比分别为 65.60%、56.20%、56.16%和 68.55%，同行业上市公司上海沿浦该比例各期分别为 81.67%、70.27%、68.35%和 64.17%，博俊科技该比例各期分别为 54.27%、48.93%、67.19%和 70.27%，公司该比例位于同行业上市公司之间，符合行业特性。报告期内，公司研发费用中职工薪酬总额发生波动，主要系公司研发人员及人均薪酬因研发项目及研发绩效变动等原因发生变动，其中 2021 年开始研发人数及人均薪酬均出现提升。

2、直接投入

报告期内，公司的研发费用-直接投入主要核算的是已立项研发项目领用的材料。公司领用研发材料由研发项目组成员发起申请，研发项目负责人审批，领料单上会注明研发项目、物料编号、领料数量等信息，仓库人员按照领料单关联研发项目后，公司财

务系统会自动将领料数据归集至该项目，公司研发领料在研发项目间归集准确。

3、折旧与摊销

公司的研发费用-折旧与摊销主要核算专用于研发的试验设备、软件发生的折旧与摊销，以及按照研发部门面积占比分摊确认的房屋建筑物的折旧，计入研发费用的折旧与摊销按照投料比在各研发项目之间进行分配。

4、实验检验费及其他费用

公司的研发费用中实验检验费及其他费用（主要包括用于中间试制的模具和工装、检测费、差旅费等）均与研发项目或研发人员直接挂钩，在实际发生时，直接归集至对应研发项目。

2022 年 1-6 月公司实验检验费较少，主要系公司前期已成功研发红旗车型座椅骨架零部件，该期间红旗车型项目主要沿用原红旗车型模具，且该期间蔚来车型项目模具试验费由客户承担，故对应的模具试验费较少。

综上，公司对研发活动建立了健全的内部控制制度，研发活动的开展和费用归集均按照制度执行，研发投入均能准确地按照研发项目进行归集，研发费用核算准确，相关内控制度有效。

（3）结合发明专利取得时间较早及是否存在受让取得情况等，说明发明专利相关技术是否已淘汰及应用于主要产品情况，发行人核心技术的来源及取得过程，上述情况对发行人核心竞争力的具体影响；发行人核心技术是否符合行业发展趋势，与同行业可比公司和国内外竞争对手相比是否存在明显差距。

一、关于发行人发明专利及核心技术均为原始取得，发明专利相关技术未被淘汰且应用于发行人主要产品情况的说明

公司发明专利相关技术及核心技术系经过多年的生产实践和技术钻研积累而成，均为自主研发获得，境内发明专利均在 2019 年及之前授权，主要系境内发明专利审核流程较长，公司多项发明专利仍在审核中。目前公司已成熟掌握发明专利相关技术并在具体项目和产品上使用，且将延用到新项目上，被淘汰风险较小。基于发明专利及核心技术，公司顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，为公司增强市场竞争力提供了有

力支撑。

（一）发行人取得发明专利虽较早但持续应用于发行人主要产品及生产环节，未被淘汰

1、发行人在持续申请发明专利，已授权发明专利取得较早主要系近期多项发明专利仍在申请中，故无最新授权的境内发明专利

截至报告期末，公司共有 13 项已授权发明专利，其中境内授权发明专利 11 项、境外授权发明专利 2 项，均为原始取得。

公司取得境内发明专利时间较早，主要在 2016 年至 2019 年期间取得，上述专利均在 2019 年及之前取得，主要系境内授权发明专利审核流程较长，从申请发明专利到获得授权，一般需经过 2 至 3 年时间，公司 2019 年以来申请的发明专利均处于申请审核流程中。公司及其子公司 2019 年以来提出申请但仍在审核过程中的发明专利合计有 15 项，截至 2022 年 6 月末，该 15 项发明专利申请均处于实质审查阶段。

2、发行人发明专利相关技术应用于发行人主要产品及生产环节，未被淘汰

公司自成立以来一直从事汽车座椅零部件业务，将技术研发作为增强市场竞争力的核心要素，经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发、关键工艺、产品设计相关的多项专利。截至报告期末，公司 13 项已授权发明专利具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	授权日期	取得方式	发明内容及应用
1	泵阀一体机构（美国）	US10920761B2	2021.2.16	原始取得	该部分发明改进了泵阀一体机构，实现驱动泵与节流阀一体化设计，产品结构小巧，实现产品轻量化；该产品应用于汽车座椅气动腰托，在公司威马车型、捷途 X70 车型等量产项目中使用，未来开发的气动腰托都将延用此机构
2	泵阀一体机构（欧盟）	3653878	2022.5.6	原始取得	
3	汽车四向电动腰托	201611075024 9	2019.07.19	原始取得	一种汽车腰托的改进发明，使得产品支撑结构灵活稳定、驱动结构体积小、传动减速比大；电动腰托系汽车座椅靠背骨架的组成部分，属于舒适性产品，目前和客户正在合作开发对应的汽车电动腰托产品，开发完成后，该技术可直接应用于对应的产品
4	汽车腰托电机	201611075056 9	2018.11.23	原始取得	一种汽车腰托电机的改进发明，使得产品电感安装稳定、便于安装球杯士，且 PCB 组件安全稳定；腰托电机系汽车座椅腰托的配套部件，属于舒适性产品，目前和客户正在合作开发对应的汽车电动腰托产品，开发完

序号	专利名称	专利号	授权日期	取得方式	发明内容及应用
					成后，该技术可直接应用于对应的产品
5	一种汽车座垫总成钢丝焊接工装	2016107345717	2018.07.06	原始取得	一种夹紧稳定、安装效率高的汽车座垫总成钢丝焊接工装，用于汽车座椅座垫骨架生产过程中，提高了生产效率及产品质量；目前应用于公司大众辉昂等车型量产项目，未来该项技术可持续延用
6	一种汽车靠背总成钢丝焊接工装	2016107345721	2018.05.22	原始取得	一种夹紧稳定、安装效率高的汽车靠背总成钢丝焊接工装，用于汽车座椅靠背骨架生产过程中，提高了生产效率及产品质量；目前应用于公司大众辉昂等车型量产项目，未来该项技术可持续延用
7	一种汽车座椅靠背旋钮总成半自动化装配工装	2016107345859	2018.04.10	原始取得	一种汽车座椅靠背旋钮总成半自动化装配工装的改进发明，用于汽车座椅靠背旋钮总成件生产过程中，提高了生产效率与产品精度；目前应用于公司一汽奔腾等车型量产项目，未来该项技术可持续延用
8	一种汽车靠背锁支架连续模	2016107332064	2018.01.12	原始取得	该部分发明克服现有技术的不足，提供结构简单、加工方便的汽车座椅骨架零部件的连续模，应用于汽车座椅零部件的生产，结构简单、加工方便，提高了生产效率；目前应用于公司十余个量产车型项目，未来该项技术可持续延用
9	一种汽车固定座连续模	2015101796747	2017.04.05	原始取得	
10	一种汽车头枕导管连续模	2015101799158	2017.03.01	原始取得	
11	一种汽车支撑支架连续模	2015101797491	2017.02.22	原始取得	
12	一种汽车后排靠背左侧板连续模	2015101799266	2017.02.22	原始取得	
13	一种汽车扶手加强左右支架连续模	2015101799393	2016.08.31	原始取得	

如上表所示，公司发明专利相关技术包括：汽车座椅骨架焊接工装相关技术，应用于汽车座椅骨架总成件产品的生产，能够提高了生产效率、产品质量及产品精度；汽车座椅零部件连续模相关技术，应用于汽车座椅零部件的生产，结构简单、加工方便，提高了生产效率；汽车座椅腰托产品相关技术，应用于汽车座椅电动腰托、气动腰托及相关产品的改进。

公司上述发明专利相关技术系经过多年的生产实践和技术钻研积累而成，公司已成熟掌握相关技术并在具体项目和产品上使用，可以满足相关汽车座椅骨架总成及零部件产品的研发及生产需要。此外，公司未来对座椅骨架总成件及零部件和座椅腰托等配件产品相关技术的改进，也是基于现有技术进行持续优化，公司发明专利相关技术将延用到新项目上。结合技术应用情况及公司技术特点，预计公司发明专利相关技术能够持续

满足公司产品生产需求，被淘汰风险较小。

（二）发行人核心技术及发明专利均为原始取得，不存在受让取得的情形

公司核心技术系在多年的生产实践和技术钻研中持续创新而形成的特有技术，均为自主研发获得，且申请了相应专利保护。公司模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等工艺本身属于汽车零部件加工领域的通用工艺，但公司基于产品特性和客户的需求，围绕模具开发技术、产品冲压及焊接加工制造技术等全流程中的各工艺环节持续开展研发创新，在此过程中积累了一定的技术储备，逐步形成了基于自身设备水平和产品特点的核心技术。**截至 2022 年 6 月末**，公司共取得有 **155** 项专利，其中发明专利 13 项，上述专利均为原始取得。

（三）发行人发明专利及核心技术情况对核心竞争力的具体影响

汽车零部件汽车技术门槛较高。汽车零部件行业专业性较强，优秀的汽车零部件企业需要在模具开发及工装设计、生产工艺等方面拥有成熟的技术储备，并具备持续提升技术水平和工艺水平的能力，从而形成在生产制造方面的核心竞争力。

公司自成立以来一直从事汽车座椅零部件业务，将技术研发作为增强市场竞争力的核心要素。公司发明专利相关技术及核心技术系经过多年的生产实践和技术钻研积累而成，均为自主研发获得，公司已成熟掌握相关技术并在具体项目和产品上使用，且将延用到新项目上，被淘汰风险较小。基于发明专利及核心技术，公司顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，为公司增强市场竞争力提供了有力支撑。

二、关于发行人核心技术符合行业发展趋势，与同行业可比公司及国内竞争对手不存在差距但与国际竞争对手存在一定差距的说明

（一）公司核心技术及研发方向与行业发展趋势相符

目前，汽车座椅骨架及零部件领域主要技术发展趋势主要包括轻量化、智能化和舒适化等，公司具备高强度钢冷冲压、高效焊接等核心技术，可实现超高强钢的加工，满足了新能源汽车轻量化的需求；公司基于现有冲压焊接及折弯相关核心技术，与客户联合开发并生产了配套于具有电动调节、座椅记忆等功能座椅的骨架，公司技术及研发方向与行业发展趋势相符。

行业发展趋势	发行人核心技术应用情况	应用案例
轻量化	公司具备高强度钢冷冲压、高效焊接等核心技术，可实现超高强钢的加工，满足了新能源汽车轻量化的需求	公司生产的 12 位电动调节骨架总成产品仅重 11.5 千克，低于行业普遍水平；滑轨产品厚度可以降低到 1.55mm，单根滑轨可以实现降重 0.5 千克
智能化及舒适化	公司基于现有冲压焊接及折弯相关核心技术，与客户联合开发并生产了配套于具有电动调节、座椅记忆等功能座椅的骨架	公司座椅骨架配套于红旗 H9 车型，该车型座椅具备电动调节、座椅记忆、加热通风和腰部支撑等多项智能化、舒适化功能

轻量化方面，公司基于高强度钢冷冲压技术、高效焊接等核心技术，将超高强钢应用于汽车座椅骨架及零部件，实现了汽车座椅骨架轻量化的要求。汽车用超高强钢凭借其轻量化、强度高、加工性好、耐腐蚀等优点逐渐成为目前国内外汽车使用材质。公司基于超高强钢冲压技术及超薄钢板焊接技术等核心技术，公司生产的 12 位电动调节骨架总成产品仅重 11.5 千克，低于行业普遍水平，在匹配新能源电动汽车方面具有较大优势；公司生产的滑轨产品厚度可以降低到 1.55mm，单根滑轨可以实现降重 0.5 千克。

在智能化及舒适化方面，公司基于现有冲压焊接及折弯相关核心技术，与客户联合开发的配套于红旗车型的骨架产品，并实现了量产，相关产品具有高智能、高强度特点，兼具霍尔记忆、波形记忆功能，可实现座椅智能化调节。其中，红旗 H9 车型的前排座椅配置全面，具备电动调节、座椅记忆、加热通风和腰部支撑等多项智能化、舒适化功能。

综上，公司基于核心技术，研究开发了具有轻量化、智能化及舒适化特征的汽车座椅骨架产品，核心技术及研发方向与行业发展趋势相符。

（二）发行人核心技术与同行业可比公司和国内外竞争对手比较情况

1、公司技术实力较同行业可比公司及国内竞争对手整体相当且在部分领域具备相对优势

根据本题回复（1）之“一、关于发行人核心技术的先进性指标和评价标准、与行业发展趋势和同行业可比公司对比情况的说明”之“（三）公司核心技术与同行业可比公司对比情况”，公司和上海沿浦、博俊科技拥有较多类似的技术，相关技术水平整体与可比公司相当，且在部分领域具备相对优势。公司具备冲压抗拉强度大于 1180MPa 超高强钢的技术，先进的冲压自动化技术，较上海沿浦具有相对优势；公司更早掌握模具三维设计技术，且在焊接领域技术积累较博俊科技更为丰富。

此外，根据市场公开信息，截至 2022 年 6 月末，公司共有 155 项专利，其中发明专利 13 项，而上海沿浦有 78 项实用新型专利，发明专利数量为 0 项；截至 2021 年末，博俊科技有 43 项专利，发明专利数量为 12 项。根据专项技术及专利数量比较，公司技术实力较同行业上市公司具备相对优势。

2、发行人核心技术较国际竞争对手仍存在一定差距但具有明显成本优势

国际汽车零部件厂商在汽车座椅领域整体上具有一定技术优势。国外汽车行业发展较早，汽车座椅国际厂商规模较大，配套生产汽车座椅骨架时间较长，在冲压、焊接等领域积累了丰富技术经验，先进冲压、激光技术等得到了较国内更早形成了规模性的使用。根据前瞻产业研究院数据，2020 年安道拓、李尔、丰田纺织和佛吉亚四家外资国际龙头占据全球汽车座椅行业 68%的市场份额，上述企业均在全球设置多个研发中心，例如安道拓在全球拥有 10 个研发中心，其专有技术几乎涉及汽车座椅解决方案的每个领域。

但相对国际竞争对手，公司在汽车座椅骨架及零部件领域具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装的全生产链优势，且在各环节不断进行自动化、智能化改进创新，降低了用工人数并不断提升生产效率，人工及生产成本具有竞争力。根据长江证券研究所数据，2009 年至 2020 年，安道拓、李尔、丰田纺织、佛吉亚及麦格纳等国际座椅厂商毛利率均低于 15%，且除麦格纳外，其他四家国际座椅厂商毛利率主要在 8%-10%左右。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 26.93%（含运费）、26.38%、21.79%和 19.04%，明显高于国际座椅厂商。

（4）结合新能源汽车发展趋势及发行人产品应用特点，说明报告期内产品应用于新能源汽车的具体情况，包括产品类型、收入及占比、主要客户及对应车型（如涉及）、涉及主要产品及技术门槛，并说明发行人产品和技术应用于新能源汽车是否存在特殊资质和要求，是否存在应对新能源汽车发展趋势不足的风险。

一、关于报告期内发行人产品应用于新能源汽车具体情况的说明

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，汽车座椅骨架包裹发泡体和蒙皮后可形成基础款汽车整椅，新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异，公司产品可同时应用于新能源汽车和传统燃油车。

随着汽车制造业的发展，新能源汽车逐渐成为汽车行业未来的发展方向。根据《新

能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，我国要在 2025 年实现新能源汽车新车销量占比达到 20%的目标，新能源已成为国家发展战略。

报告期内，公司抓住国内新能源汽车市场份额提升机会，积极为蔚来汽车、理想汽车、威马汽车等多家新能源厂商及其他厂商的新能源车型配套汽车座椅骨架总成及零部件产品，具体情况如下：

主要客户	对应车型	产品类型	收入金额（万元）			
			2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
重庆安道拓	蔚来汽车 ES6、EC6	总成件	1,610.23	3,125.19	1,549.76	606.88
重庆安道拓、威马汽车	威马 EX5	冲压件、总成件	238.07	1,174.70	1,207.61	1,059.75
一汽富维	红旗 E-HS9	总成件	387.98	2,559.55	213.39	-
佛吉亚	理想 ONE	冲压件、总成件	460.15	635.35	250.13	23.71
重庆安道拓、威马汽车	威马 W6	冲压件、总成件	241.43	473.11	18.90	4.67
其他新能源车型			409.17	451.48	88.21	49.97
合计			**3,347.02**	**8,419.39**	**3,328.02**	**1,744.98**

注：红旗 H9 车型及红旗 E-HS9 车型项目有部分通用零部件，上表中将该部分通用零部件收入均划入红旗 H9 车型项目，未在红旗 E-HS9 车型项目中核算。

公司为新能源汽车配套座椅骨架及零部件产品不存在技术门槛，随着新能源车型项目陆续量产，公司新能源车型项目收入占主营业务收入的比例从 2019 年的 3.76%提升至 2022 年 1-6 月的 13.66%，新能源车型项目收入增长系发行人收入增长的主要动力之一。

二、关于发行人产品和技术应用于新能源汽车不存在特殊资质和要求，发行人不存在应对新能源汽车发展趋势不足的风险的说明

公司产品和技术应用于新能源汽车不存在特殊资质和要求。在应用资质方面，公司通过客户评审进入客户的合格供应商名单后，即可向该客户提供新能源汽车座椅相关产品，不存在特殊资质要求。在产品和技术要求方面，新能源车主要在动力系统、控制系统和排放系统等方面与传统燃油车存在较大差异，其在整车外观、汽车座椅等方面延续了燃油车的技术特点和部件构造，新能源车与燃油车的汽车座椅相关产品及技术不存在实质上性差异。

新能源车与燃油车的汽车座椅相关产品及技术虽不存在实质上性差异，但新能源汽

车轻量化需求更为明显，引领汽车零部件向轻量化方向发展。汽车轻量化可以降低汽车的重量，从而提高汽车的功率性能、燃油经济性，对于新能源汽车尤其重要，新能源汽车通过轻量化降低电池成本并提高续驶里程。发行人通过自身技术积累及研发经验，开发了多款具有轻量化特征的座椅骨架总成及配件产品，在匹配新能源电动汽车方面具有较大优势，并积极向新能源汽车领域拓展业务。

综上，公司产品和技术应用于新能源汽车不存在特殊资质和要求，且公司顺应新能源对轻量化需求更为明显的趋势，开发对应具有轻量化特征的产品及积累了相关技术，不存在应对新能源汽车发展趋势不足的风险。

（5）在招股说明书中披露在研项目的投入金额或拟投入金额，发行人合作研发或技术合作的主要内容、投入产出情况及对发行人核心技术的影响。

关于在研项目的投入金额或拟投入金额，招股说明书在“第六节 业务与技术”之“六、发行人主要产品的核心技术和研发情况”之“（三）研发项目情况”中补充披露如下：

截至 2022 年 6 月 30 日，公司主要在研项目如下：

项目名称	所处阶段	主要研发人员	拟达到目标	**项目预算（万元）**
单侧调节轻量化汽车后排座椅骨架研发	生产试制批量	池万金、蔡万威	通过改变座椅骨架主体结构、座椅骨架调节机构、取消坐垫骨架设计等方法，在保证骨架使用性能的前提下，减轻座椅骨架重量，降低成本，提高汽车性能及其竞争力	**460**
基于双解锁技术的 SUV 中排座椅骨架研发	首次样件	孙忠涛、王守猛	通过设计具有双调节的功能的中排骨架，侧重于座椅的实业性设计，来实现对中排座椅的位置调整，方便驾乘者进入后排的空间，提升后排乘客的舒适性	**410**
直升机抗坠毁座椅研发	方案设计和产品结构初步设计	池万金、吴昌勇	立足于对直升机抗坠毁的“硬”需求，除了满足了基本国标国军标以外，还使用的创新性的技术和设计，使得在事故发生时能有更低的伤亡率	**180**
多凸包点焊后排靠背骨架研发	生产件批准程序	孙忠涛、陈永乐	为防止汽车后备箱尖锐物刺穿后排座椅，通过优化金属背板与骨架焊接达到座椅骨架防刺破的目的，基于多凸包背板结构设计、模内翻转设计技术、深凸包点焊接技术提高产品防刺穿性能及生产效率	**42**
一体式支撑头枕前排座椅骨架总成研发	产品验证	孙忠涛、张宇	作为后排靠背，传统设计上零件结构复杂，后续装配增加焊接较多，导致整椅会出现异响等情况，本项目拟采用分体式支撑头部面套挂接钢丝设计，解决了后续装配上低成本、高效率的作用	**136**

项目名称	所处阶段	主要研发人员	拟达到目标	项目预算（万元）
防异响骨架背板及反冲工艺研发	试制阶段	舒易久、徐思凡	传统的靠背背板大多数强度不足、重量重，容易变形出现异响，本项目拟设计一种能实现制造出强度高、结构轻量化、产品高精度的工装，提升在装配生产效率及产品性能	214
安全带预紧式前排座椅骨架总成研发	试制阶段	孙忠涛、张宇	本项目拟开发设有安全带预紧器的座垫骨架，在发生碰撞时，安全带预紧器使乘客能够牢固地坐在座椅上	205
轻型汽车座椅两向机械电动腰托研发	工程样件	舒易久、李鑫	本项目拟开发一款重量轻、电机功率小、噪音低的电动腰托产品，提升汽车座椅的轻量化、舒适化性能	96
基于防冲压开裂挤料设计的前排靠背骨架总成研发	试制阶段	李艳君、廖晓龙	为防止模具冲压产品后开裂起皱现象的发生，本项目拟提升生产工艺，避免比较常见的开裂成型深度深、上下圆角小等风险	193
分体式支撑头枕后排靠背总成研发	生产件批准程序	池万金、梁记祥	本项目拟在方管设计、靠背锁组件设计及靠背头部面套挂接式直接设计等方面创新，提升座椅的安全性、舒适性，并提高生产效率	73
汽车后排座垫调节系统研发	工程样件	孙忠涛、徐思凡	本项目拟设计一项高效、快捷、巧妙配合的座椅滑动调节系统装置，用于汽车座椅骨架总成装配中，来调节后排座椅靠背角度	53
传递模成型模块支架研发	首次样件	王光南、黄正建	汽车座椅靠背组件的钣金支架是座椅靠背骨架总成的主要零部件之一，本项目拟设计一款体积小、轻量化、高强度且连接方式较为优化的汽车座椅靠背钣金支架	158
基于精密冲压的座垫总成研发	试制阶段	林志币、吴超波	本项目拟研发一种新型的汽车座椅座盆，针对目前座椅坐盆结构设计复杂、生产周期长、重量大易产生振动和噪音等特点，本项目拟在坐盆结构及冲压成型工艺方面进行优化	148
钢丝网格支撑后排靠背骨架总成研发	首次样件	孙忠涛、张宇	本项目拟设计一款钢丝网格支撑后排靠背骨架总成，取消传统的靠背大背板设计，采用钢丝网格式焊接工艺，预计实现低成本、高效率生产	120
可调节式汽车座椅头枕骨架总成研发	试制阶段	池万金、叶欧	本项目拟设计一款结构简单、高度调节方便、轻量化及低成本的汽车二座椅头枕结构	96

发行人合作研发或技术合作的主要内容、投入产出情况及对发行人核心技术的影响，招股说明书在“第六节 业务与技术”之“六、发行人主要产品的核心技术和研发情况”之“（五）合作研发情况”中补充披露如下：

报告期内，公司与温州大学在直升机抗坠毁座椅研发项目方面展开合作。

序号	合作单位	合作课题及成果	合作开始时间
1	温州大学	直升机抗坠毁座椅研发项目	2021 年

与温州大学合作项目中，公司负责内容事项包括提供汽车座椅骨架的各项数据及样品，必要时可以提供自有的实验室供温州大学使用，根据研发需求提供公司具有的零配件。温州大学负责内容包括组建包括博士后、研究生在内的研发团队，开展钛合金激光焊接接头疲劳微观机理，开展直升机抗坠毁座椅调研报告。合作双方约定，因合作研发项目申请的一项发明专利及两项实用新型专利归发行人所有，其余专利归完成方所有。

合作开发直升机抗坠毁座椅研发项目系公司从汽车座椅领域向航空座椅领域延伸的战略尝试，该项目主要对航空座椅的组成结构、材料构成、抗坠毁装置等要素进行研究，目标形成航空座椅的样件试制，使公司具备一定航空座椅及直升机抗坠毁座椅的生产制造能力。截至 2022 年 6 月 30 日，公司已在该项目的投入研发费用 133.97 万元，项目仍在早期研究阶段，尚未形成样件。相对汽车座椅而言，航空座椅在轻量化、安全性方面性能要求更高，该项目的研发有助于公司提升汽车座椅在轻量化、安全性方面的研发生产技术。

（6）结合上述问题，以及技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，说明发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》等规定的创业板定位。

一、关于发行人技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况的说明

（一）技术优势

目前公司主要核心技术有 5 大项。公司日常经营主要涉及模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等生产环节，与之对应的核心技术包括模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术、高强度钢冷冲压技术、高效焊接技术、钢丝自动成型加工技术等。基于上述核心技术，公司具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装等全流程的智能化生产工艺体系，提高了生产效率、降低了产品不良率，维持了核心产品的成本和质量优势，公司因此获得了主要客户认可，如 2019 年获得佛吉亚 Ford U6XX 最佳项目交付奖、2019 年及 2021 年分别获得重庆安道拓最佳业务合作及最佳合作伙伴奖项。

公司核心技术并非通用技术。公司深耕汽车座椅骨架总成及零部件领域多年，核心技术系在多年的生产实践和技术钻研中持续创新而形成的特有技术，均申请了相应专利

保护。

公司在多年的生产实践和技术钻研中对生产技术及设备进行自动化、智能化改造，从而提高了公司在产品设计、模具开发、板材冲压、总成焊装等各个环节的生产效率和工艺水平，各项核心技术创新之处及先进性指标情况如下：

序号	核心技术名称	创新之处	先进性指标情况
1	模具工件逆向工程技术	为提高模具设计效率及加工精度，公司运用逆向工程技术，实现了产品原型设计生产与模具设计制造的系统集成，并结合自身经营特点对专业产品设计软件进行应用开发，大幅提高模具设计效率；经过多年项目积累，公司已建立丰富的模具开发数据库，为未来项目的参数优化、结构设计提供参考和借鉴；对汽车座椅骨架模具钻铣平台进行改进创新，实现刀具调整快速、高效和精确	1、具备为客户提供冲压件、腰托腿托、滑轨及驱动器等全套座椅骨架产品开发方案能力，少有民营企业具备该能力； 2、依靠自身模具开发库，模具研发周期缩短 20%-30%； 3、模具制造能力强，模具精度可达到 0.001mm，高于 0.01mm 的行业平均水平。
2	模具制造数控加工技术		
3	高强度钢冷冲压技术	针对超高强钢冷冲压生产中的钢板拉毛和模具磨损等问题，公司在实践中总结出冲压模具表面处理技术较好地解决了该问题；针对冲压过程中冲压料片与需人工翻转堆垛、传递模大小与传输带不匹配、小型冲压件在传递模上传递不稳定等问题，公司进行自动化技术创新，提高了生产效率和产品质量稳定性	1、具备冲压超高强度钢板（抗拉强度大于 1,180MPa）的能力，高于同行业上市公司上海沿浦冲压水平； 2、实现从原材料分条到产品包装全流程自动化，产品的生产周期可缩短 20%以上、生产不合格率可降至 500PPM（百万分之一）以下。
4	高效焊接技术	公司在采用焊接工作站、焊接机器人及激光焊技术过程中，针对焊接工装手工安装固定效率低且紧固不到位、焊接公差较大、焊接工作站和焊接机器人在不同焊接项目之间切换慢等特点，公司通过对焊接工装及焊接工作台的改进创新，提高了焊接效率、焊接精度	1、掌握飞行焊技术、焊接工装模块化及焊接台快速更换技术，焊接效率提升 40%-50%； 2、高效焊接机器人工作站可保证生产工艺的稳定，生产不合格率可降至 500PPM（百万分之一）以下。
5	钢丝自动成型加工技术	针对汽车座椅靠背内置钢丝呈网状结构且呈不规则形状难以实现自动化生产、传统的弯线机不能满足高精度线材弯曲加工的要求、剪切工艺仍然处于人工手动操作等问题，公司对钢丝加工设备、短钢管分料机、长钢管切割机等进行改进，实现了各类管件及钢丝件加工的自动化、提高了生产效率和生产精度	1、与法国纽曼公司共同研发钢丝自动成型机，能同时实现弯折和定型两种工艺，可以替代 2-3 台普通成型机及 1 台热定型机； 2、掌握四轴联动技术，长尺寸钢丝加工精度能达到 0.5mm/1000mm，低于 3mm/1000mm-5mm/1000mm 行业一般加工精度。

此外，公司获评浙江省“专精特新”中小企业、省级高新技术企业研究开发中心、省级企业研究院，并建成浙江省博士后工作站，截至 2022 年 6 月末，获得 155 项专利，其中包括 13 项发明专利，发行人具有较明显的技术优势。

（二）产品创新情况

为保持产品竞争优势，公司注重自主研发投入，顺应汽车座椅轻量化、智能化、舒适化趋势，以客户需求为导向，不断进行产品升级。2019 年至 2021 年，公司研发支出分别为 1,799.42 万元、1,868.67 万元和 2,582.71 万元，复合增长率为 19.80%，各期占营业收入的比例分别为 3.60%、3.50%和 3.54%。2022 年 1-6 月公司研发支出为 1,071.86 万元，占当期营业收入比例为 3.99%。

在应用材料方面，为满足产品轻量化需求，公司与上游供应商宝钢股份共同成立汽车用钢技术联合开发工作室，联合开展汽车用钢的材料及工艺研究，提高了超高强钢在公司生产工艺过程中的适用性。

在核心产品创新方面，公司对座椅骨架产品持续研发，近年来公司重点产品实现了从座椅骨架冲压件到座椅骨架总成的转型升级，多款具备高强度、轻量化、智能记忆等特点的骨架总成产品实现量产。基于超高强钢冲压技术及超薄钢板焊接技术等核心技术，公司生产的 12 位电动调节骨架总成产品仅重 11.5 千克，低于行业普遍水平，在匹配新能源电动汽车方面具有较大优势。公司与客户联合开发的配套于红旗车型的骨架产品具有高智能、高强度特点，兼具霍尔记忆、波形记忆功能，可实现座椅智能化调节。

在新产品开发方面，公司形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为开拓的布局形式，将进一步提升公司单车配套产品的货值。其中公司滑轨产品具备高强度、轻量化、长行程等技术特点，基于超高强钢冲压技术，公司滑轨产品厚度可以降低到 1.55mm，单根滑轨可以实现降重 0.5 千克；基于模具无缝拼接技术，滑轨长度行程由 200mm 提升到 360mm，实现了滑轨在二、三排座椅上的应用。此外，公司通过轻量化设计、分析技术的应用，使得手动腰托、电动腰托实现总成重量仅为 320 克，在轻量化方面具有一定竞争力。

近年来，公司轻量化后排座椅骨架、小功率腰托调节电机、机器人背板电焊后排靠背总成、多功能新能源 SUV 二排座椅骨架总成等 15 项产品陆续被浙江省技术市场促进会授予“省级新产品”称号，发行人产品创新效果明显。

（三）市场空间和市场容量

近年国内乘用车座椅骨架市场规模约为 140 亿元至 210 亿元，公司主要产品国内市场占有率约为 4-5%，占有率较低主要系目前国内汽车座椅骨架市场主要被外资及合资企业和整车厂体系内汽车零部件配套商占据，根据公开信息，民营企业汽车座椅骨架企

业中仅有上海沿浦规模略大于公司；在汽车行业燃油车和新能源的结构性调整过程中，过去固化的产业分工关系有望打破，公司抓住新能源汽车市场份额提升机会，未来发展机会较大。

汽车座椅整椅市场而言，根据中国汽车工业协会公布的全球及国内乘用车产量测算，2020 年全球/国内乘用车座椅市场规模约为 3,000 亿元/700 亿元，2025 年全球/国内乘用车座椅市场规模有望达到 3,800 亿元/880 亿元；汽车座椅骨架市场而言，汽车座椅骨架是汽车整椅的核心部件，根据和达产业观察，座椅成本占整车成本的 5-10%，乘用车座椅骨架成本占座椅总成成本的 20-30%。若按照汽车座椅骨架市场空间为汽车整椅市场空间的 20-30%来测算，2020 年国内乘用车座椅骨架市场规模约为 140 亿元至 210 亿元，2025 年国内乘用车座椅市场规模有望达到 176 亿元至 264 亿元。

根据收入金额与市场空间测算，近年公司汽车座椅骨架总成及冲压件产品国内市场占有率约为 4-5%，目前 A 股上市公司中主要产品公司相同均为汽车座椅骨架及零部件的仅上海沿浦一家，其 2021 年汽车座椅骨架总成及冲压件产品收入规模为 6.99 亿元，高于公司 2021 年对应的 5.92 亿元收入。公司市场占有率较低，主要系目前国内汽车座椅骨架市场中外资及合资企业和整车厂体系内企业仍占据主要市场份额，自主座椅零部件企业规模较小。公司与上海沿浦规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位，其中公司注册资本规模及发明专利数量在民营汽车座椅骨架厂商中均位列第一，是为数不多能为高端车型配套座椅骨架总成产品的民营企业。

汽车整车市场出现变革，公司未来发展机会较大。目前国内汽车座椅及骨架市场主要被外资品牌主导，安道拓系、李尔系、丰田纺织等外资或合资公司占据 60%以上的汽车座椅市场份额。国内新能源造车势力/自主品牌整车厂的崛起将重塑上游座椅骨架总成市场格局。电动智能时代，车型迭代速度加快使得车企对零部件企业响应服务效率的要求大幅提升，过去固化的产业分工关系有望打破，车企通过市场竞争选择座椅供应商，迫使头部座椅总成厂商外包前排座椅骨架业务，交由更符合要求的本土厂商，座椅骨架行业迎来重塑，雅虎股份等本土独立座椅骨架厂商有望崛起。

（四）客户拓展能力

自 2000 年成立以来，公司一直从事汽车座椅零部件业务，并将技术研发作为增强市场竞争力的核心要素。凭借多年的研发经验、稳定的产品质量、良好的供货能力以及

及时的售后响应，公司已和国内外多家知名汽车座椅一级配套商建立了长期稳定的合作关系，在汽车座椅领域建立了较高的行业地位。

公司与安道拓、佛吉亚、延锋等国际知名汽车座椅厂商的独资或合资企业建立了良好的合作关系，积极参与客户新产品的早期设计开发工作，从原材料选择、模具设计、生产工艺、降本增效等环节提出建议，为客户提供从设计到量产的一站式服务，获得客户的高度认可，并在相互磨合中形成更紧密的合作关系。此外，公司积极推进与国际知名车座椅企业李尔、舒茨曼座椅（宁波）有限公司等新客户的合作，为其配套的项目近年来陆续量产。

综上，公司具有较强的客户开拓能力。

（五）成长性

2019 年至 2022 年 1-6 月，公司营业收入分别为 49,957.13 万元、53,379.98 万元和、73,046.12 万元和 26,841.56 万元，2019 年至 2021 年营业收入复合增长率为 20.92%；2019 年至 2022 年 1-6 月公司扣非后归母净利润分别为 4,554.72 万元、4,893.76 万元、5,230.09 万元和 929.47 万元，2019 年至 2021 年扣非归母净利润复合增长率为 7.16%，保持稳定增长。

报告期内，公司主导产品由冲压件产品升级为骨架总成产品，总成件收入占主营业务收入比例从 2019 年的 27.04%提高至 2022 年 1-6 月的 48.49%，单车最高货值也从 2019 年的百元级别提升至 2022 年的千元级别。

报告期内，公司抓住国内新能源汽车市场份额提升机会，积极为蔚来汽车、理想汽车、威马汽车等多家新能源厂商及其他厂商的新能源车型配套汽车座椅骨架总成及零部件产品，新能源车型项目收入占主营业务收入的比例从 2019 年的 3.76%提升至 2022 年 1-6 月的 13.66%，新能源车型项目收入增长系发行人收入增长的主要动力之一。

公司通过不断对生产技术及工艺进行自动化、智能化改造，保证了供货质量及提升了生产效率，实现了高强钢等轻量化材料的应用，基于该生产优势，公司不断开拓对零部件要求较为严格的高端车型及新能源车型市场和自主品牌车型市场。相对外资或合资汽车座椅生产商，公司通过降低用工人数并不断提升生产效率，从而具备明显的成本优势；相对于民营汽车座椅骨架企业，公司基于汽车座椅骨架全方案设计能力及先进的全流程生产体系，实现了为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品，公司

产品开发设计能力及自动化生产工艺体系在民营企业中较为出众。

综上，公司主要产品为汽车座椅骨架总成及零部件，近年来通过车型项目转型（新能源及自主品牌车型收入增加）及产品转型（主导产品由冲压件产品升级为骨架总成产品）实现收入及利润较快增长，近三年收入复合增长率为 20.92%，扣非归母净利润复合增长率为 7.16%。公司持续创新的设计生产体系是公司核心竞争力，也是公司升级转型的基础。

（六）与同行业可比公司优劣势对比

与国际厂商相比，公司具有成本控制优势和响应效率优势；与国内厂商相比，公司规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位，产品开发设计能力及自动化生产工艺体系在民营企业中较为出众，有望受益座椅骨架国产化机遇。公司作为座椅骨架龙头企业，有较大成长空间。具体内容详见“2.关于行业影响及市场竞争”之“（7）结合市场竞争对手情况……”之“一、发行人产品的市场地位或排名情况”之“（三）公司与同行业竞争对手对比情况”。

二、关于发行人符合《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股票发行上市审核规则》等规定的创业板定位的说明

（一）公司符合《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

根据《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：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。

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类标准》（GBT4754-2017），公司所属行业为“C36 汽车制造业”之“C3670 汽车零部件及配件制造”类别；根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，

公司所处行业为汽车制造业（C36）中的汽车零部件。汽车制造业综合性强、上下游关联程度高、附加值大、技术要求高，是众多国家的国民经济产业，对我国国民经济也有着不可替代的作用。公司不属于《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》第四条所规定的负面清单行业，符合创业板规定的行业范围。

（二）公司符合《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：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。

公司致力于汽车座椅领域产品的研发、生产和销售，以成为国内汽车乘坐系统行业领先的自主品牌企业为目标。随着汽车座椅轻量化、智能化、舒适化趋势日益明显，汽车座椅骨架及相关零部件的定制化程度、精密性等方面的技术要求日趋提升。公司一直以技术创新、产品创新作为企业发展的核心驱动力，顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，为公司产品升级提供有力支撑。

公司不断对生产技术和自动化装备进行开发创新。在多年的生产实践和技术钻研中，公司在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节开发了模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术、高强度钢冷冲压技术、高效焊接技术、钢丝自动成型加工技术等多项核心技术，并将全自动分条、无人化运料、机器人焊接等多项先进自动化技术与生产工艺融合，更好满足了定制化、精密性生产要求。基于上述创新，公司获评浙江省“专精特新”中小企业、省级高新技术企业研究开发中心、省级企业研究院，并建成浙江省博士后工作站，截至 2022 年 6 月末，获得 155 项专利，其中包括 13 项发明专利。

公司将智能化、数字化与日常生产经营管理深度融合。近年来，公司将互联网技术与传统生产模式相结合，关键数控设备全部联入工业网络，实现数据平台与关键设备交互访问，减少生产过程中人员干预；将数字化技术融入日常经营，生产过程、设备运维、产品质量、人力管理均能实现在线监测和可视化管理，保证了产品质量和生产效率，降低生产过程中的能耗和成本。公司于 2018 年获评浙江省上云“标杆企业”、2019 年获

评浙江省数字化智能工厂。

公司把握汽车座椅发展趋势进行材料适用性研究及产品设计开发。为满足产品轻量化需求，公司与上游供应商宝钢股份联合开展汽车用钢的材料及工艺研究，提高了超高强钢在生产工艺过程中的适用性。基于对座椅骨架产品的持续研发，近年来公司多款具备高强度、轻量化、智能记忆等特点的骨架总成产品实现量产。此外，公司不断开发座椅滑轨、腰托、座椅调节电动驱动器等新产品，滑轨产品具有高强度、轻量化、长行程等特点，座椅调节电动驱动器具有高功率、高耐久、低噪音特点。2018 年以来，公司轻量化后排座椅骨架、小功率腰托调节电机、机器人背板电焊后排靠背总成、多功能新能源 SUV 二排座椅骨架总成等 15 项产品陆续被浙江省技术市场促进会授予“省级新产品”称号。

综上分析，发行人符合创业板定位要求。

（7）请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，保荐人履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人核心技术相关资料，与发行人核心技术人员就核心技术形成历程、技术优势、通用情况、国内领先及行业地位等事项进行访谈；

2、查阅了可比公司公开披露的核心技术资料，并与发行人核心技术、专利数量进行对比分析，核查公司与同行业竞争对手的异同；

3、获取并查阅了发行人研发项目研发内容资料，了解其项目应用前景、时间和资金安排等情况，访谈发行人研发负责人等，了解行业发展趋势及研发项目的主要方向、应用前景及具体进展相关情况；

4、获取并查阅了发行人研发项目台账及研发费用核算制度，核查研发费用在不同项目之间的分摊及核算情况、在研项目拟投入金额情况；

5、获取并查阅了发行人专利清单及专利申请文件，与发行人相关人员就发明专利取得过程、应用的主要产品、发明专利相关技术的先进性及对发行人核心技术的影响等事项进行访谈确认；

6、查阅燃油车、新能源车在汽车座椅相关产品方面的对比资料，并与发行人相关

人员进行访谈，了解发行人产品和技术应用于新能源汽车的情况；

7、获取并查阅了发行人合作研发协议，就合作研发的主要内容、投入产出情况及对发行人核心技术的影响与相关人员进行访谈确认；

8、查阅公司所处及下游行业的研究报告，分析公司所处行业下游市场空间及容量；

9、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告、网站等公开资料，了解其核心竞争力、技术优势、专利、主要产品类别、主要客户、产品主要应用领域等方面的具体情况；

10、查阅《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》等关于创业板定位的相关规定，并与发行人基本情况进行对比分析。

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解、测试并评价发行人与研发相关的内部控制设计及其执行的有效性；

2、获取并查阅了公司研发项目立项报告，了解其项目应用前景、时间和资金安排等情况，访谈公司研发负责人等，了解行业发展趋势及研发项目的主要方向、应用前景及具体进展相关情况；

3、获取研发费用明细表，查看研发项目的支出构成情况，检查与研发费用相关的合同、发票、付款单据、领料单等原始凭证的真实性和完整性，相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形.

二、核查意见

经核查，保荐人认为：

1、经过多年的生产实践和技术钻研，发行人在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节逐步积累并形成了多项核心技术，经量化分析及比较，上述核心技术具备一定的先进性；发行人基于核心技术，研究开发了具有轻量化、智能化及舒适化特征的汽车座椅骨架产品，核心技术及研发方向与行业发展趋势相符；发行人和可比上市公司拥有较多相同的技术，相关技术水平整体与可比公司相当，且在部分领域技术具有相对优势；发行人的核心技术系在多年的生产实践和技术钻研中，基于行业通用生产工艺及技术上进行创新改良而成，且形成了自有知识产权，不属于行业通用技术；公司技术实力较同

行业上市公司整体相当且在部分领域具备相对优势，预计达到细分领域国内领先水平；发行人业务规模与同行业公司基本相当，且能够为部分高端车型配套座椅骨架产品，在细分领域内行业地位较高。

2、报告期各期，发行人主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术，且发行人多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入，有望丰富公司产品系列，发行人研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求；发行人对研发活动建立了健全的内部控制制度，研发投入均能准确地按照研发项目进行归集，研发费用核算准确性，相关内控制度有效。

3、发行人发明专利相关技术及核心技术系经过多年的生产实践和技术钻研积累而成，均为自主研发获得，发行人已成熟掌握相关技术并在具体项目和产品上使用，且将延用到新项目上，被淘汰风险较小；基于发明专利及核心技术，发行人顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，为公司增强市场竞争力提供了有力支撑；发行人在汽车零部件冲压、焊接等生产技术与国际先进水平还存在一定差距，但在钢丝自动加工技术等局部领域存在一定技术优势。

4、新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异，发行人产品和技术应用于新能源汽车不存在特殊资质和要求，且发行人顺应新能源对轻量化需求更为明显的趋势，开发对应具有轻量化特征的产品及积累了相关技术，不存在应对新能源汽车发展趋势不足的风险。

5、发行人与温州大学合作开发直升机抗坠毁座椅研发项目系公司从汽车座椅领域向航空座椅领域延伸的战略尝试，相对汽车座椅而言，航空座椅在轻量化、安全性方面性能要求更高，该项目的研发有助于公司提升汽车座椅在轻量化、安全性方面的研发生产技术。

6、发行人不属于《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“负面清单”规定的行业；经过多年的生产实践和技术钻研，公司不断对生产技术和自动化装备进行开发创新，形成了较为明显的技术优势；为保持产品竞争优势，公司

注重自主研发投入，以客户需求为导向，不断进行产品升级，产品创新效果明显；中国是汽车座椅最为主要的市场，市场空间及市场容量较大，且国内汽车零部件企业存在新能源汽车和自主品牌汽车份额提升的机构性机会，发展空间较大；发行人与安道拓、佛吉亚、延锋等国际知名汽车座椅厂商的独资或合资企业建立了良好的合作关系，积极推进与李尔、舒茨曼座椅（宁波）有限公司等新客户的合作，具备较强的客户开发能力和成长性；现阶段发行人的整体规模、融资渠道方面与同行业部分上市公司相比存在一定差距，但发行人在技术积累方面存在一定竞争优势。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》等文件对创业板定位的要求。

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术，且发行人多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入，有望丰富公司产品系列，发行人研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求；发行人对研发活动建立了健全的内部控制制度，研发投入均能准确地按照研发项目进行归集，研发费用核算准确性，相关内控制度有效。

2. 关于行业影响及市场竞争

申请文件显示：

（1）发行人是国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商。发行人主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、佛吉亚等知名汽车零部件企业，相关产品最终应用于一汽大众、一汽丰田、一汽红旗、上汽大众、沃尔沃、吉利汽车、蔚来汽车、理想汽车、威马汽车等车企相关车型。

（2）汽车座椅系统行业市场集中度较高，2020 年安道拓、李尔、丰田纺织和佛吉亚四家外资国际龙头占据全球汽车座椅行业 68%市场份额，其中安道拓为全球第一大汽车座椅生产商。国内市场方面，2020 年安道拓系、李尔系、丰田纺织等外资或合资公司占据 60%以上的汽车座椅市场份额。近年来国内汽车零部件企业市场地位不断提升。

（3）发行人下游行业受宏观经济周期、国家产业政策等影响，其发展状况将影响公司所处行业的市场需求。由于汽车零部件行业质量体系要求及零部件性能标准等准入门槛较高，切换风险大，汽车座椅整椅产商及整车制造厂商通常选择保持供应链的相对稳定，促进供应商与其协同发展。

（4）2022 年 3 月中旬以来，长春、上海等地疫情反复，一汽大众、一汽红旗及上汽大众等公司下游整车厂位于长春、上海的工厂因疫情原因陆续停产，直至 4 月底长春、上海等地汽车产业企业才陆续复工。

（5）报告期内，发行人产品逐步从汽车座椅骨架冲压件向座椅骨架总成件转型，随着汽车座椅骨架总成项目的陆续量产，发行人总成件收入占比明显提升，2021 年收入占比超过 50%。

请发行人：

（1）区分终端客户类型及车型特点，说明报告期内主要产品对应直接客户、终端客户及车型匹配情况、收入金额及占比情况，报告期内收入金额变动原因及未来发展趋势；结合上述情况，以及新能源车型及自主品牌车型增长可能对原有合资品牌的影响，报告期内主要车型有效订单转化率等，说明发行人主要产品的市场竞争情况、未来市场需求和容量，发行人未来业务规模增长是否存在重大不确定性，并充分揭示市场竞争风险。

（2）结合发行人受国内疫情影响、下游整车厂停工停产及供应链受困、客户集中度较高、下游整车厂销售下滑、原材料成本提升以及客户对新老车型替换、年降政策执行等情况，量化分析并说明下游主要客户市场需求及行业主要影响因素，结合上述情况说明发行人是否存在业绩大幅下滑的风险，未来发展趋势及应对措施，并充分揭示业绩波动风险。

（3）结合终端客户一汽大众、一汽红旗收入占比较高情况，说明一汽大众等新车型订单减少对发行人业绩的具体影响，发行人产品应用于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入是否存在下滑情况；结合上述情况，以及期后业绩和在手订单情况，说明发行人生产经营环境是否发生重大不利变化，是否对持续经营能力构成重大不利影响。

（4）按产品类别说明报告期各期新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利率；结合新旧车型相关数据变动趋势、终端客户新旧车型换代周期，量化分析汽车行业景气度对发行人经营情况的影响程度、发行人应对措施及效果，发行人是否存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形。

（5）结合在研车型数量、研发进度、报告期内在研车型产销量情况对汽车行业未来趋势的影响，说明报告期内主要车型生命周期及订单变动情况，并结合各在研项目所处阶段、研发进度、历年在研项目的转化率、在研项目对应车型销量情况说明相关在研项目预计实现收入情况及合理性。

（6）结合报告期内总成件均价较大波动情况，说明报告期内产品结构变动较大的原因及合理性、单价波动的原因及合理性、未来发展趋势及对发行人生产经营和业绩的影响。

（7）结合市场竞争对手情况，以及产业链上下游情况，说明发行人产品的市场地位或排名情况（如有），发行人所处细分行业的市场竞争格局对发行人生产经营和业绩的影响。

请保荐人发表明确意见。

回复：

（1）区分终端客户类型及车型特点，说明报告期内主要产品对应直接客户、终端客户及车型匹配情况、收入金额及占比情况，报告期内收入金额变动原因及未来发展趋势；结合上述情况，以及新能源车型及自主品牌车型增长可能对原有合资品牌的影响，报告期内主要车型有效订单转化率等，说明发行人主要产品的市场竞争情况、未来市场需求和容量，发行人未来业务规模增长是否存在重大不确定性，并充分揭示市场竞争风险。

一、关于发行人报告期内不同类型车型项目客户及收入情况，收入金额变动原因及未来发展趋势情况的说明

报告期内，公司新能源车型项目收入占主营业务收入的比例从 3.76%增加至 13.66%，自主品牌车型项目收入占主营业务收入的比例从 7.58%增加至 29.91%，新能源车型项目及自主品牌车型项目收入增长是报告期公司收入增长的主要原因。截至 2022 年 6 月末已确定合作关系的在研车型项目主要包括红旗 MPV、蔚来 ET5、蔚来 ES7、理想 M11、M13 等多款新能源车型和自主品牌车型，上述项目的量产将推动公司业绩进一步增长。

（一）新能源车型及传统燃油车型产品、客户及收入情况

根据车用燃料的不同，公司配套的终端车型可分为新能源汽车和传统燃油车。汽车座椅骨架包裹发泡体和蒙皮后可形成基础款汽车整椅，新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异，公司产品可同时应用于新能源汽车和传统燃油车。

报告期内，公司同时为新能源车型及传统燃油车型配套汽车座椅骨架总成及零部件产品，不同车型的主要产品、直接客户、终端客户及收入金额和占比情况如下：

单位：万元

车型项目	直接客户	终端客户	主要产品	收入金额			
				2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
新能源车型							
蔚来汽车 ES6、EC6	重庆安道拓	蔚来汽车	总成件	1,610.23	3,125.19	1,549.76	606.88
红旗 E-HS9	一汽富维	一汽红旗	总成件	387.98	2,559.55	213.39	0.00
威马 EX5	重庆安道拓、威马	威马汽车	冲压件、总成件	238.07	1,174.70	1,207.61	1,059.75
理想 ONE	佛吉亚	理想汽车	冲压件、总成件	460.15	635.35	250.13	23.71
威马 W6	重庆安道拓、威马	威马汽车	冲压件、总成件	241.43	473.11	18.90	4.67
其他				409.17	451.48	88.22	49.97

新能源车型收入合计				**3,347.02**	**8,419.39**	**3,328.02**	**1,744.98**
新能源车型收入占主营业务收入的比例				**13.66%**	**12.48%**	**6.73%**	**3.76%**
传统燃油车型							
红旗 H9	一汽富维	一汽红旗	总成件	1,527.06	13,382.07	4,305.52	2.69
丰田 RAV4 荣放	一汽富维安道拓金属	一汽丰田	冲压件、总成件	1,695.68	4,481.69	3,444.33	5,571.27
大众宝来	一汽富维安道拓金属	一汽大众	冲压件、总成件	1,412.05	4,064.15	4,466.82	4,829.48
吉利星瑞	重庆安道拓	吉利汽车	总成件	602.09	2,503.40	833.55	15.81
大众捷达	一汽富维安道拓金属	一汽大众	冲压件、总成件	995.57	2,256.97	2,415.19	2,584.80
其他				14,926.01	32,337.93	30,655.70	31,671.28
传统燃油车型收入合计				**21,158.47**	**59,026.21**	**46,121.11**	**44,675.33**
传统燃油车型收入占主营业务收入的比例				**86.34%**	**87.52%**	**93.27%**	**96.24%**

注：红旗 H9 车型及红旗 E-HS9 车型项目有部分通用零部件，上表中将该部分通用零部件收入均划入红旗 H9 车型项目。

报告期内，公司顺应新能源汽车市场渗透率不断提升趋势，抓住了新能源汽车发展的契机，积极开拓新能源车型领域市场，主要为新能源车型配套座椅骨架总成产品及部分零部件产品，随着蔚来汽车 ES6、红旗 E-HS9、威马 EX5 和理想 ONE 等新能源车型项目陆续量产，公司新能源车型项目收入占主营业务收入的比例从 2019 年的 3.76%提升至 2022 年 1-6 月的 13.66%，新能源车型项目收入增长系发行人收入增长的主要动力之一。

（二）自主品牌及合资品牌终端客户对应的产品、客户及收入情况

根据国内整车厂是否拥有自主知识产权的汽车品牌，公司终端整车厂客户可分为自主品牌客户和合资品牌客户，报告期内，公司不同类型终端客户对应直接客户、车型项目、主要产品及收入金额和占比情况如下：

单位：万元

车型项目	**直接客户**	**终端客户**	**主要产品**	**收入金额**			
				2022 年 1-6 月	**2021 年**	**2020 年**	**2019 年**
自主品牌							
红旗 H9	一汽富维	一汽红旗	总成件	1,527.06	13,382.07	4,305.52	2.69
蔚来汽车 ES6	重庆安道拓	蔚来汽车	总成件	1,610.23	3,125.19	1,549.76	606.88
红旗 E-HS9	一汽富维	一汽红旗	总成件	387.98	2,559.55	213.39	-

吉利星瑞	重庆安道拓	吉利汽车	总成件	602.09	2,503.40	833.55	15.81
领克 06	重庆安道拓	领克	冲压件、总成件	903.45	2,251.15	1,184.98	13.28
其他				2,298.01	5,119.15	4,756.77	2,878.93
自主品牌车型收入合计				**7,328.82**	**28,940.51**	**12,843.97**	**3,517.59**
自主品牌车型收入占主营业务收入的比例				**29.91%**	**42.91%**	**25.97%**	**7.58%**
合资品牌							
丰田 RAV4 荣放	一汽富维安道拓金属	一汽丰田	冲压件、总成件	1,695.68	4,481.69	3,444.33	5,571.27
大众宝来	一汽富维安道拓金属	一汽大众	冲压件、总成件	1,412.05	4,064.15	4,466.82	4,829.48
高尔夫、奥迪 A3	一汽富维安道拓金属、英提尔交运	一汽大众	冲压件、总成件	1,596.45	2,702.69	4,535.73	6,787.76
大众捷达	一汽富维安道拓金属	一汽大众	冲压件、总成件	995.57	2,256.97	2,415.19	2,584.80
大众速腾	一汽富维安道拓金属、佛吉亚	一汽大众	冲压件、总成件	853.48	2,167.22	2,500.70	3,927.43
其他				10,623.44	22,832.37	19,242.39	19,201.98
合资品牌车型收入合计				**17,176.67**	**38,505.09**	**36,605.16**	**42,902.72**
合资品牌车型收入占主营业务收入的比例				**70.09%**	**57.09%**	**74.03%**	**92.42%**

报告期内，公司以合资品牌终端客户收入为基础，积极开拓自主品牌终端客户收入，红旗 H9、蔚来汽车 ES6、领克 06、吉利星瑞等车型项目陆续量产，自主品牌终端客户收入比例增长迅速，从 2019 年的 7.58%上升到 2022 年 1-6 月的 29.91%，公司抓住了自主品牌汽车发展的契机，推动了公司业绩增长。

（三）报告期内收入金额变动原因及未来发展趋势

2019 年至 2022 年 1-6 月，公司的营业收入分别为 49,957.13 万元、53,379.98 万元、73,046.12 万元和 26,841.56 万元，2020 年及 2021 年收入分别同比增长 6.85%和 36.84%，2022 年上半年由于疫情等原因公司收入出现一定下滑，但整体处于增长状态。报告期内公司收入实现增长，主要系抓住新能源汽车和自主品牌汽车市场份额提升机会，持续深耕安道拓系、佛吉亚系及英提尔系等核心客户，积极为新能源车型及自主品牌车型配套座椅骨架产品，红旗 H9、蔚来汽车 ES6、领克 06、吉利星瑞等车型项目陆续量产，推动了公司业绩增长。

公司顺应国内汽车结构性变化趋势，积极开拓新能源汽车和自主品牌汽车市场，截至 2022 年 6 月末已确定合作关系的在研车型项目主要包括红旗 MPV、蔚来 ES7、理想

M11、M13 等多款新能源车型和自主品牌车型，上述项目的量产将推动公司业绩进一步增长。

二、关于发行人主要产品的市场竞争情况、未来市场需求和容量，发行人未来业务规模增长不存在重大不确定性的说明

中国汽车市场存在结构性变化，新能源汽车及自主品牌汽车市场份额不断提升，传统合资品牌车型市场份额出现下降，公司紧跟行业发展趋势，近年来不断开发新能源及自主品牌车型项目，在报告期内实现收入增长。

公司配套的主要车型项目在手订单转换率整体较为稳定，红旗 H9、红旗 E-HS9 等部分要车型项目有效订单转化率由于汽车销量不及预期出现下降，招股说明书已补充披露相关风险提示。

中国汽车座椅市场广阔，2020 年国内乘用车座椅市场规模约为 700 亿元，2025 年全国乘用车座椅市场规模有望达到 880 亿元。公司作为国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，且紧跟行业发展趋势实现新能源汽车和自主品牌汽车收入占比增长，在国内市场具有较强的竞争力，未来业务规模增长不存在重大不确定性。

（一）新能源车型及自主品牌车型增长可能对传统合资品牌汽车造成一定影响

中国汽车市场需求近年来整体平稳，但也存在结构性变化，新能源汽车及自主品牌汽车市场份额不断提升，燃油车及传统合资品牌车型市场份额相应出现下降。

新能源汽车而言，根据中国汽车工业协会数据，2019 年至 2021 年我国汽车销量分别为 2,576.90 万辆、2,531.10 万辆和 2,627.50 万辆，中国汽车销量基本平稳，其中我国新能源汽车销量分别为 120.60 万辆、136.73 万辆和 352.05 万辆，我国新能源汽车销量占汽车总销量的比例从 2019 年的 4.68%增长至 2021 年的 13.40%，在一定程度上挤占了传统燃油车的市场份额。与此同时，公司新能源车型产品收入占主营业务收入的比例从 2019 年的 3.76%提升至 2022 年 1-6 月的 13.66%，公司及时跟进了新能源汽车发展趋势，抓住了新能源汽车的业务契机，使得公司业务收入结构和汽车行业发展变化保持一致。

自主品牌汽车而言，根据中国汽车工业协会数据，我国自主品牌乘用车销量从 2019 年的 839.90 万辆增长至 2021 年的 955.30 万辆，自主品牌乘用车销量占我国乘用车总销

量的比例从 2019 年的 39.17%增长至 2021 年的 44.47%，保持较为良好发展态势，在国内乘用车整体销量平稳的情况下，自主品牌汽车崛起对日系、德系、美系等合资汽车品牌的市场份额造成了一定不利影响。随着我国自主品牌汽车在国内外市场竞争力的逐渐增强，汽车零部件国产化率将得到不断提高，为汽车零部件行业发展带来新增长动力。与此同时，公司自主品牌汽车产品收入占主营业务收入的比例从 2019 年的 7.58%提升至 2022 年 1-6 月的 29.91%，公司抓住了自主品牌汽车的发展契机，有利的推动了公司业务的发展。

综上，公司紧跟行业发展趋势，近年来不断开发新能源及自主品牌车型项目，2019 年至 2022 年 1-6 月配套于新能源汽车收入占总营业收入的比例 3.76%提升至 13.66%，配套于自主品牌汽车收入占比从 7.58%增长至 29.91%；新能源汽车与燃油车业务、自主品牌汽车与合资品牌汽车业务的平衡发展，有利保障和促进了公司的业务平稳和发展。此外，公司目前已确定合作关系的在研车型项目主要包括红旗 MPV、蔚来 ES7、理想 M11、M13 等新能源车型和自主品牌车型，上述项目的量产将推动公司业绩进一步增长。

因此，公司顺应行业发展趋势积极开拓新能源汽车市场和自主品牌汽车市场业务，未来业务规模增长不存在重大不确定性。

（二）报告期内主要车型有效订单转化率情况

根据汽车零部件行业的一般供应模式，发行人与客户确定项目合作关系后，发行人客户根据其后续生产安排，在项目生命周期内通过发布未来需求量、客户系统投放、邮件沟通等方式，向发行人提供的未来一段期间内的该项目的采购计划。但客户实际采购需求受到终端整车厂的生产计划、终端车型销售情况等多种因素影响，故公司实际销售数量与客户定期发送的采购计划存在一定差异。

下表以年度客户实际订单需求数除以当年初客户采购计划订单数为指标对订单转化率进行测算，报告期累计收入前五车型订单转化率情况如下：

车型项目	项目生命周期	报告期累计收入金额（万元）	订单转化率			
			2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
红旗 H9、红旗 E-HS9	2020 年-2026 年	22,377.17	58.41%	70.32%	95.41%	-
丰田 RAV4 荣放	2013 年-2024 年	15,162.00	62.94%	119.11%	105.04%	97.21%
大众宝来	2012 年-2026 年	14,688.23	60.12%	74.10%	69.67%	105.49%

车型项目	项目生命周期	报告期累计收入金额（万元）	订单转化率			
			2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
大众速腾	2011 年-2029 年	9,448.83	117.90%	103.23%	124.41%	125.98%
大众捷达	2012 年-2027 年	8,206.94	62.05%	75.52%	84.98%	96.96%

注：订单转化率=当年车型项目实际订单收入/当年初根据采购计划预计的年度收入；红旗 H9、红旗 E-HS9 项目 2019 年尚未量产，故无订单转化率数据。

上表在手订单转化率实际为报告期各期公司当年实际收入与年初预测收入数的比例，公司主要车型在手订单转化率一定程度上体现了相关车型预期销量的实现情况。其中，红旗 H9、红旗 E-HS9 车型项目 2021 年订单转化率较 2020 年出现下降，主要系对应车型在当年市场销量不及年初预期所致。2022 年上半年，上海、长春等地爆发疫情导致公司部分终端整车厂停产，该期间公司主要车型项目在手订单转换率整体出现下滑。

针对公司配套的部分车型由于市场需求发生变化从而导致公司未来业绩变化的风险，公司通过积极开拓新车型项目，增加供应车型项目数量来实现收入的稳定增长，公司红旗 MPV、蔚来 ES7、理想 M11、M13 等在研新车型项目，为公司业绩持续增长提供了有力支撑。

关于公司配套的部分车型由于市场需求发生变化从而导致公司未来业绩变化的风险，招股说明书在“重大事项提示”之“一、本公司提醒投资者特别关注的风险因素”及“第四节 风险因素”之“一、市场风险”中补充披露如下：

“（八）部分终端车型市场销量下滑风险

报告期内，公司配套的主要车型包括红旗 H9、丰田 RAV4 荣放、大众宝来、大众速腾、大众捷达、蔚来 ES6、吉利星瑞等车型，其中，报告期各期，公司为红旗 H9 车型配套产品收入分别为 2.69 万元、4,305.52 万元、13,382.07 万元和 1,527.06 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.01%、8.71%、19.84%和 6.23%，占比较高，且报告期内其出现销量不及预期的情形。若上述车型销量由于市场需求变化出现下降，将造成公司相关订单减少，公司业绩由此存在一定下滑风险”

（三）发行人主要产品的市场竞争情况、未来市场需求和容量情况

1、主要产品的市场竞争情况

中国汽车座椅一级供应市场主要被安道拓、李尔等外资和合资企业以及延锋汽车饰件系统有限公司等国内整车厂控股企业所掌控，我国大部分本土民营汽车座椅零部件企

业主要活跃于二级、三级汽车座椅配套市场，上海沿浦（SH.605128）、无锡雄伟精工科技有限公司及发行人等少数规模相对较大的民营企业在汽车座椅骨架及零部件市场具备一定的竞争力。

公司深耕汽车座椅骨架总成及零部件领域多年，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，针对主营业务具有深厚的研究与理解，是国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，在该细分领域本土企业中较为出众。其中，公司多款具备高强度、轻量化、智能记忆等特点的骨架总成产品实现量产。基于超高强钢冲压技术及超薄钢板焊接技术等核心技术，公司生产的 12 位电动调节骨架总成产品仅重 11.5 千克，低于行业普遍水平，在匹配新能源电动汽车方面具有较大优势。公司与客户联合开发的配套于红旗车型的骨架产品具有高智能、高强度特点，兼具霍尔记忆、波形记忆功能，可实现座椅智能化调节，是国内开发难度较高的座椅骨架产品之一。

综上，公司作为国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，其提供的产品具备高强度、轻量化、智能记忆等特点，在国内市场具有较强的竞争力。

2、发行人主要产品未来市场需求和容量

根据中信证券研究所数据，基于中国汽车工业协会公布的全球及国内乘用车产量测算，2020 年全球乘用车座椅市场规模约为 3,000 亿元，2025 年全球乘用车座椅市场规模有望达到 3,800 亿元；2020 年国内乘用车座椅市场规模约为 700 亿元，2025 年全国乘用车座椅市场规模有望达到 880 亿元，中国是汽车座椅最为主要的市场，市场空间及市场容量较大。

此外，中国汽车市场近年来呈现新能源汽车和自主品牌汽车份额提升的结构性变化，国内汽车座椅零部件企业存在结构性发展机会。目前国内汽车座椅市场主要被外资品牌主导，其在传统乘用车座椅市场深耕多年，传统的汽车供应链竞争格局较难改变。但新能源汽车及自主品牌汽车座椅市场却不同，较多新能源车厂还处在构建供应链阶段，且自主品牌汽车选择国内汽车零部件企业的概率更大。随着新能源汽车和自主品牌汽车市场份额的提升，国产汽车座椅品牌可以通过技术、质量控制以及服务等优势，在竞争中获得更多客户。

综上，公司作为国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，其提供的产品具备高强度、轻量化、智能记忆等特点，在国内市场具有较强的竞争力。中国汽车座椅市场广阔，公司顺应行业发展趋势积极开拓新能源汽车市场和自主品牌汽车市场业务，未来业务规模增长不存在重大不确定性。

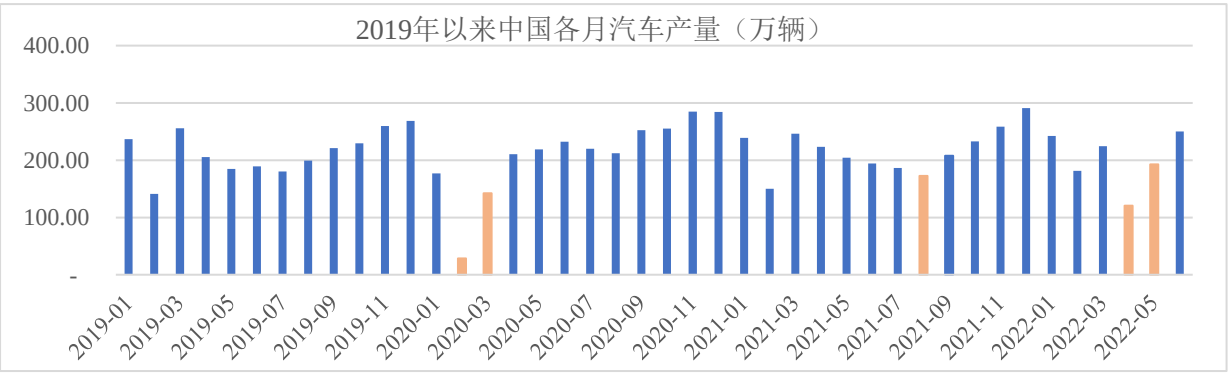
（2）结合发行人受国内疫情影响、下游整车厂停工停产及供应链受困、客户集中度较高、下游整车厂销售下滑、原材料成本提升以及客户对新老车型替换、年降政策执行等情况，量化分析并说明下游主要客户市场需求及行业主要影响因素，结合上述情况说明发行人是否存在业绩大幅下滑的风险，未来发展趋势及应对措施，并充分揭示业绩波动风险。

一、关于国内疫情影响、下游整车厂停工停产及供应链受困、客户集中度较高、下游整车厂销售下滑、原材料成本提升以及客户对新老车型替换、年降政策执行对发行人下游主要客户市场需求及行业影响的量化分析及说明

（一）发行人受国内疫情影响、下游整车厂停工停产及供应链受困的情况分析

2020 年的新冠疫情对国内外汽车市场造成了一定冲击，且疫情引起的芯片供应紧缺、突发停工停产等供应链次生风险在 2021 年也对汽车行业产生一定影响，此外，2022 年长春、上海等地爆发疫情导致部分整车厂停产，影响较大。上述因素通过影响国内汽车整车厂产量从而对公司下游订单需求产生了影响，国内汽车产量在 2020 年 2-3 月、2021 年 8 月及 2022 年 4-5 月曾出现除季节性影响外的短期性下降，导致公司收入出现短期波动。

2019 年以来，中国汽车整车厂各个月汽车产量情况如下：



数据来源：wind 数据，中国汽车工业协会

1、2020 年 2-3 月国内汽车产量因疫情爆发短暂减少

2020 年 2 月和 3 月，国内整车厂产量分别为 28.45 万辆和 142.21 万辆，同比减少 79.82%和 44.40%，主要系当时处于疫情爆发期，国内整车厂大面积停产。由于我国政府及时发布各项防疫政策，各地防控政策落实到位，国内疫情得到了有效控制，2020 年下半年以来，汽车产量同比继续保持增长，行业呈现稳中有进的发展态势。根据中国汽车工业协会数据，2020 年全年国内汽车产量 2,517.13 万辆，较 2019 年 2,569.93 万辆仅减少 2.05%，2020 年全年国内汽车产量受疫情影响较小。

2、2021 年 8 月国内汽车产量受到汽车芯片短缺及拉闸限电政策短期影响

2021 年 8 月，国内汽车产量 172.53 万辆，较 2019 年、2020 年同期分别减少 13.32%和 18.57%，主要受汽车芯片供应紧缺、突发停工停产等因素影响。马来西亚是全球重要的芯片封装和测试中心，2021 年 7 月份以来，马来西亚疫情出现反复，导致部分半导体芯片工厂关闭，加剧全球芯片危机，整车厂出现短期缺芯危机。此外，2021 年 8 月以来，国家陆续发布关于加强能源消费强度和总量双控相关政策，全国多个省份发布限电令，相关拉闸限电政策导致部分汽车行业企业限产停工。

2021 年四季度以来，随着东南亚疫情进一步得到控制，汽车电子供应链逐步恢复且因拉闸限电政策限产停工的企业陆续恢复正常生产，中国汽车产量出现反弹。根据中国汽车工业协会数据，2021 年全年中国汽车产量为 2,605.72 万辆，较 2020 年的 2,517.13 万辆增加 3.52%，汽车芯片短缺及拉闸限电政策仅对国内汽车产量造成短期影响，2021 年全年全国汽车产量仍实现一定增长。

3、2022 年 4 月受疫情影响国内汽车产量出现短期下滑

2022 年 3 月中旬以来，新冠疫情对中国汽车产业造成了一定冲击，长春、上海等地整车厂因疫情原因陆续出现停产，导致全国汽车产量在 2022 年 4 月同比下降 46.05%。2022 年 4 月中旬，长春疫情得到缓解，一汽红旗等主机厂于陆续复工，4 月底长春市逐步解除全市社会管控，有序恢复正常的生产生活秩序；2022 年 4 月下旬，上海分批公布复工复产企业“白名单”，其中包括大量汽车及汽车产业企业，2022 年 6 月初，上海全面恢复全市正常生活秩序。随着长春、上海等地汽车产业企业陆续复工，2022 年 5 月全国汽车产量同比下降 5.58%，产量逐渐恢复，2022 年 6 月全国产量同比上升 28.62%，出现明显反弹。

2022 年上半年疫情导致公司短期内存在业绩下滑风险。受 2022 年 3 月以来疫情影响，公司部分下游整车厂客户出现停产停工，对应的部分车型项目暂停了对公司要货，其中报告期前五大终端整车厂客户 2022 年上半年暂停要货情况如下：

主要终端整车厂	2022 年上半年暂停要货情况
一汽大众	未暂停要货
一汽红旗	2022 年 3 月中旬至 4 月底期间暂停要货
一汽丰田	2022 年 3 月中旬至 4 月底期间暂停要货
上汽大众	2022 年 3 月中旬开始，出现 1-2 个月暂停要货
沃尔沃亚太	2022 年 4 月开始，出现 1-2 个月暂停要货

注：上表信息根据公司实际发货情况统计。

2022 年 3 月中旬以来，公司前五大终端整车厂客户中一汽红旗、一汽丰田、上汽大众及沃尔沃亚太等四家终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，导致公司业绩短期内存在大幅下滑风险。

综上，受新冠疫情及其芯片供应紧缺、突发停工停产等供应链次生风险影响，国内汽车产量在 2020 年 2-3 月、2021 年 8 月及 2022 年 4 月出现短期下滑，2020 年及 2021 年汽车产量在出现短期下降后马上出现恢复或反弹，全年汽车产量整体保持稳定，公司全年业绩并未受到较大冲击。2022 年 3 月以来，新冠疫情对中国汽车产业造成了一定冲击，公司前五大终端整车厂客户中 4 家终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货，导致公司短期内存在业绩下滑。2022 年 5 月以来，随着长春、上海等地汽车产业企业陆续复工，公司陆续恢复正常供货。

（二）客户集中度情况及影响分析

2019 年至 2022 年 1-6 月，公司向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 88.16%、87.95%、86.20%和 80.80%，公司客户集中度较高。其中，公司对第一大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 50.94%、39.61%、30.54%和 30.52%，第一大客户销售占比虽有下降但仍处于较高水平。

公司客户集中度较高一定程度上由下游客户行业集中度较高导致，属于汽车零部件行业普遍现象。汽车座椅系统行业市场集中度较高，安道拓系、佛吉亚系、李尔系、丰田纺织等外资或合资公司（一级供应商）占据中国汽车座椅整椅市场主要份额，造成汽车座椅零部件二级供应商的客户集中度普遍较高。此外，整车厂或汽车零部件一级供应商企业对于核心供应商的筛选要求较高、认证周期较长，一旦形成长期合作关系，将形

成了相互依赖、共同发展的战略格局。公司与一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓（由延锋座椅分拆）、英提尔交运、佛吉亚等知名品牌商合作都在 10 年以上，形成较为长期的合作，相关业务具有稳定性及可持续性。

综上，公司客户集中度较高一定程度上由下游客户行业集中度较高导致，且公司与主要客户形成较为长期的合作，相关业务具有稳定性及可持续性，由于客户集中度较高导致公司业绩大幅下滑的风险较小。

（三）主要下游整车厂销量变化情况及影响分析

报告期内，公司报告期各期收入前五车型项目对应的终端车型市场销量变动情况如下：

单位：万辆

序号	车型	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年
		车型销量	销量变动	车型销量	销量变动	车型销量	销量变动	车型销量
1	红旗 H9	0.71	-64.79%	4.03	197.98%	1.35	-	-
2	大众高尔夫	4.53	45.26%	6.24	-25.21%	8.34	-18.16%	10.19
3	奥迪 A3	2.86	-0.79%	5.76	-25.11%	7.69	-9.09%	8.46
4	大众宝来	8.63	-30.48%	24.84	-25.26%	33.24	-0.68%	33.47
5	大众捷达	7.48	-15.96%	17.81	10.57%	16.11	2.65%	15.69
6	丰田 RAV4 荣放	7.73	-22.62%	19.97	14.14%	17.49	38.87%	12.60
7	大众速腾	9.22	-21.77%	23.57	-21.39%	29.98	-2.44%	30.73
8	蔚来 ES6、EC6	3.60	0.14%	7.19	115.27%	3.34	178.33%	1.20

注：数据来源于搜狐汽车，2022 年 1-6 月销量变动比例=（2022 年 1-6 月销量*2-2021 年销量）/2021 年销量。

2019 年至 2021 年，随着国内新能源车型及自主品牌车型市场份额的提升，公司配套的终端车型销量也随着国内汽车销量结构性变化出现了不同幅度的波动，大众高尔夫、奥迪 A3、大众宝来、大众速腾等传统合资品牌车型销量出现下降，而红旗 H9、蔚来 ES6 等自主品牌车型或新能源车型销量出现明显上升。2022 年上半年，上海、长春等地爆发疫情导致公司部分终端整车厂停产，除蔚来 ES6、大众高尔夫车型因整车厂所在地受疫情影响较小外，公司配套的主要车型市场销量整体出现下滑。

报告期内，公司顺应国内汽车市场中新能源车型及自主品牌车型市场份额的提升趋势，积极开拓新能源汽车及自主品牌汽车市场，在传统合资品牌车型下滑的趋势下，公司营业收入实现了稳步增长。综上，公司下游整车厂销量结构性波动造成公司业绩大幅

下滑的风险较小。

（四）原材料成本提升情况及影响分析

报告期内，公司主要原材料采购平均单价及波动情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年
	单价	变动比例	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
钢卷（元/吨）	6,095.80	-0.98%	6,156.13	18.25%	5,205.85	-2.36%	5,331.70
线材（元/吨）	6,339.94	-0.53%	6,373.91	19.74%	5,323.09	-5.65%	5,641.59

注：2022 年 1-6 月单价变动比例系 2022 年半年度均价较 2021 年全年度单价变动的比例。

公司主要原材料为钢卷和线材，采购价格会随着市场价格变动，2020 年原材料采购均价相对 2019 年而略有下降，2021 年原材料采购价格随着市场行情出现上涨，在一定程度上导致公司毛利率下降。

根据公司毛利率对原材料价格的敏感性测试，报告期各期，在产品结构、单位产品原材料耗用等因素不变的情况下，针对钢卷和线材料价格上涨 5%、10%和 20%等情形，对公司毛利率变动情况影像如下：

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料价格上涨 5%	毛利率变动	-1.59%	-1.42%	-1.53%	-1.80%
	毛利率变动幅度	-8.88%	-6.89%	-6.17%	-6.42%
原材料价格上涨 10%	毛利率变动	-3.18%	-2.83%	-3.07%	-3.60%
	毛利率变动幅度	-17.76%	-13.79%	-12.34%	-12.85%
原材料价格上涨 20%	毛利率变动	-6.35%	-5.67%	-6.14%	-7.20%
	毛利率变动幅度	-35.52%	-27.57%	-24.67%	-25.69%

注：毛利率变动=其他因素不变情况下钢卷及线材上涨一定幅度后测算的毛利率-当期实际毛利率

根据上表测算，在 2019 年至 2022 年 1-6 月其他因素不变的情况下，钢材及线材原材料价格每上涨/下降 5%，对应的毛利率约下降/上涨 1.42%-1.8%。按照 2021 年公司钢卷及线材价格分别同比增长 18.25%和 19.74%及原材料价格波动 5%导致毛利率变化 1.42%-1.8%测算，其他因素不变情况下，公司因 2021 年钢卷及线材价格上涨导致毛利率下降约 5.18%-7.11%，对公司盈利能力造成一定影响。

（五）客户对新老车型替换、年降政策执行等情况及影响分析

报告期内，公司产品对应的主要车型（报告期合计收入超过 500 万元）中，大众捷达、丰田 RAV4 荣放、奔驰 V 级、大众速腾等 4 个车型发生了升级换代，公司为上述

车型配套的产品销量占上述车型的市场销量比例保持稳定，均接近或超过 100%，即升级换代前后，公司均为上述车型相关零部件的独家供应商。公司与主要客户均保持良好的合作关系，对于收入占比较高（报告期合计收入超过 500 万元）的主要车型，报告期内公司不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单的情形，公司因车型升级换代失去订单导致业绩大幅下滑的风险较小。

年降政策是汽车零部件行业实施多年的行业惯例，公司主要产品属于非标定制汽车零部件产品，一般而言，客户会在项目周期内要求公司接受年降的定价政策，年降比例一般在 3%左右，年降期限一般为三年，三年后便不再执行降价。报告期各期，根据年降产品按原价销售金额减去年降产品当年实际销售金额测算，公司年降金额分别为 642.61 万元、1,071.53 万元、1,437.45 万元和 46.47 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.29%、2.01%、1.97%和 0.17%，占比相对较小。此外，2019 年至 2021 年公司的年降金额占营业收入比例上升，系新量产项目收入增加，新量产项目一定程度上保障了公司营业收入的增长态势，2022 年考虑原材料价格上涨因素部分客户不再要求公司年降。综上，年降政策是汽车零部件行业实施多年的行业惯例，报告期内年降政策对公司收入影响较小，且年降金额增加往往系公司新项目量产所致，年降政策导致公司经营业绩大幅下滑的风险较小。

二、关于发行人不存在长期业绩大幅下滑风险，未来发展趋势及应对措施的说明

（一）发行人存在短期业绩波动风险，但不存在长期业绩大幅下滑的风险

公司因疫情及原材料价格波动存在一定业绩波动风险。2022 年 3 月中旬以来因长春、上海等地发生疫情，公司前五大终端整车厂客户中一汽红旗、一汽丰田、上汽大众及蔚来汽车等四家终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，导致公司短期内存在业绩波动风险。此外，根据公司毛利率对原材料价格的敏感性测试，在 2019 年至 2022 年 1-6 月其他因素不变的情况下，钢材及线材原材料价格每上涨/下降 5%，对应的毛利率约下降/上涨 1.42%-1.8%，2021 年原材料价格上涨对公司盈利能力造成一定影响，若未来原材料价格持续上涨或处于高位，则也会导致公司业绩短期内存在下滑。公司 2022 年 1-6 月收入为 26,841.56 万元，较 2021 年半年度收入下降 11.05%；2022 年上半年净利润为 1,908.03 万元，较 2021 年半年度净利润下降 40.73%。

公司不存在长期业绩大幅下滑风险。中国汽车座椅市场广阔，公司作为国内民营企

业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，且紧跟行业发展趋势实现新能源汽车和自主品牌汽车收入占比增长，在国内市场具有较强的竞争力。国内疫情影响、下游整车厂停工停产及供应链受困、客户集中度较高、下游整车厂销售下滑、原材料成本提升以及客户对新老车型替换、年降政策执行等情况导致公司业绩大幅下滑的风险较小，公司不存在长期业绩大幅下滑风险。

（二）未来发展趋势及应对措施

经过数十年的高速发展，目前汽车行业市场规模巨大，并且随着新能源汽车及自有品牌汽车的快速发展，汽车零部件企业仍有较大结构性发展机会。根据中国汽车工业协会数据，我国新能源汽车销量分别为 120.60 万辆、136.73 万辆和 352.05 万辆，占我国汽车总销量的比例从 2019 年的 4.68%增长至 2021 年的 13.40%，增速较快；我国自主品牌乘用车销量从 2019 年的 839.90 万辆增长至 2021 年的 955.30 万辆，保持较为良好发展态势，随着我国自主品牌汽车在国内外市场竞争力的逐渐增强，汽车零部件国产化率将得到不断提高。

面对我国汽车行业的发展态势，公司积极采取了以下措施以期确保未来业绩的稳定增长：

1、持续深耕客户，开发新车型项目

公司将抓住新能源汽车及自主品牌汽车不断发展的态势，持续深耕安道拓系客户、佛吉亚系等核心客户，积极为国内整车厂配套座椅骨架产品，实现收入的稳步增长。报告期内，公司红旗 H9、蔚来汽车 ES6、领克 06、吉利星瑞等新能源或自主品牌车型项目陆续量产，推动了公司业绩增长。截至 2022 年 6 月末，公司已与相关客户确定了红旗 H5、奔腾 D511、蔚来 ES7、理想 M11、M13 等多个新能源或自主品牌车型项目的配套合作关系，将进一步确保公司未来业绩的稳定增长。

2、优化产品结构，丰富产品系列

公司基于与现有一级配套商客户长期合作的先发优势，将进一步推进产品升级战略，形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为开拓的布局形式，丰富公司产品系列，提高单车配套产品的货值。报告期内，发行人总成件产品的销售收入持续上升，从 2019 年的 12,551.51 万元增长到 2021 年的 38,357.62 万元，并在 2022 年上半年实现收入 11,883.07 万元，占营业收入的

比重也从 2019 年的 25.12%提高至 2022 年 1-6 月的 44.27%。此外，公司正在研发汽车座椅电动调角驱动器、电动腰托、滑轨等产品，逐渐丰富产品系列。

3、加强技术开发，提升产品竞争力

公司将坚持以客户需求为导向，把握汽车座椅轻量化、智能化、舒适化趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，提升产品的竞争力。此外，为应对终端市场的需求，公司将进一步加深公司与客户的合作关系，积极配合客户新产品的早期设计开发工作，进一步融入其协同开发体系，进一步提升产品及服务的竞争力。

（三）业绩波动风险的披露

关于业绩波动风险，招股说明书在“重大事项提示”之“一、本公司提醒投资者特别关注的风险因素”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

“（九）短期业绩波动风险

2022 年 3 月中旬以来，新冠疫情对中国汽车产业造成了一定冲击，长春、上海等地整车厂因疫情原因陆续出现停产，导致全国汽车产量在 2022 年 4 月同比下降 46.05%，2022 年 5 月以来，随着长春、上海等地汽车产业企业陆续复工，全国汽车产量出现恢复和反弹。在上述疫情影响下，2022 年以来，公司前五大终端整车厂客户中一汽红旗、一汽丰田、上汽大众及蔚来汽车等四家终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，导致公司短期内存在业绩波动风险。

此外，根据公司毛利率对原材料价格的敏感性测试，在 2019 年至 2022 年 1-6 月其他因素不变的情况下，钢卷及线材原材料价格每上涨/下降 5%，对应的毛利率约下降/上涨 1.42%-1.8%。其他因素不变情况下，公司因 2021 年钢卷及线材价格上涨导致毛利率下降约 5.18%-7.11%，2022 年上半年公司原材料未出现明显下降，若原材料价格持续上涨或处于高位，则也会导致公司业绩短期内业绩波动。”

（3）结合终端客户一汽大众、一汽红旗收入占比较高情况，说明一汽大众等新车型订单减少对发行人业绩的具体影响，发行人产品应用于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入是否存在下滑情况；结合上述情况，以及期后业绩和在手订单情况，说明发行人生产经营环境是否发生重大不利变化，是否对持续经营能力构成重大不利影响。

一、关于一汽大众等新车型订单减少对发行人业绩的具体影响，发行人产品应用于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入是否存在下滑情况的说明

（一）一汽大众等新车型订单减少对发行人业绩的具体影响

2019 年至 2022 年 1-6 月，公司通过汽车座椅一级供应商配套于一汽大众的产品收入分别为 24,244.65 万元、20,052.94 万元、17,194.65 万元和 7,337.29 万元，其占营业收入的比例分别为 48.53%、37.57%、23.54%和 27.34%。

公司配套于一汽大众产品的收入金额及占比出现下降，一方面系公司为其配套的大众宝来、大众速腾、大众探岳等原有车型销量出现下降，另一方面系一汽大众在 2019 年以来仅推出了大众揽境、大众探影等少数全新车型，其余均为原有车型换代，其中，公司承接了大众探影的座椅冲压件订单。在为一汽大众配套的整车销量下滑及其新车型推出较少情况下，公司来自一汽大众的收入减少，一定程度上对公司业绩造成了负面影响。

在配套于一汽大众等传统合资整车厂的产品收入下滑的背景下，公司顺应国内新能源车型及自主品牌车型份额提升趋势，积极开拓相关车型项目，其中一汽红旗、吉利汽车等自主品牌车型收入占主营业务收入比例从 2019 年的 7.58%提升至 2022 年 1-6 月的 29.91%；蔚来汽车、威马汽车及理想汽车等系能源车型收入占主营业务比例从 2019 年的 3.76%提升至 2022 年 1-6 月的 13.66%。配套于自主品牌车型及新能源车型产品收入的增长，一定程度上消化了来自一汽大众收入下降的负面影响，并对公司业绩持续增长形成了支撑。

（二）发行人产品应用于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入波动情况

公司通过汽车座椅一级供应商配套于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型，则 2019 年至 2022 年 1-6 月公司来自红旗、沃尔沃、蔚来中高端车型收入及占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

终端车型品牌	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一汽红旗	1,915.04	7.81%	15,941.62	23.64%	4,518.92	9.14%	2.69	0.01%
沃尔沃亚太	1,415.93	5.78%	3,130.31	4.64%	2,089.74	4.23%	645.87	1.39%
蔚来汽车	1,610.23	6.57%	3,125.19	4.63%	1,549.76	3.13%	606.88	1.31%
合计	4,941.20	20.16%	22,197.12	32.91%	8,158.42	16.50%	1,255.43	2.70%

注：上表将均价 30 万元以上的车型作为高端车型

报告期内，发行人产品应用于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入及占主营业务收入的比例持续上升，2022 年 1-6 月，由于红旗 H9 车型销量下滑，公司来自高端车型的收入占比较 2021 年出现下滑，但仍高于 2020 年度收入比例水平，公司来自高端车型的收入占比整体处于增长状态。

二、关于发行人期后业绩和在手订单情况，发行人生产经营环境未发生重大不利变化，未对持续经营能力构成重大不利影响的说明

（一）期后业绩情况

公司 2022 年 1-6 月收入为 26,841.56 万元，较 2021 年半年度收入下降 11.05%，业绩下滑主要系 2022 年 3 月以来长春、上海等地新冠疫情爆发，导致公司多家下游整车厂停产，公司订单需求减少。公司 2022 年 1-9 月未审收入数据为 45,229.88 万元，较 2021 年 1-9 月收入上升 5.01%，随着疫情形势好转，公司业绩出现反弹。公司 2022 年 1-9 月未审扣除非经常性损益后净利润数据为 2,300.18 万元，同比下滑 18.70%，主要系 2022 年上半年公司原材料成本同比较高导致其净利率下滑。

2022 年 3 月中旬以来，新冠疫情对中国汽车产业造成了一定冲击，长春、上海等地整车厂因疫情原因陆续出现停产，2022 年 3 月、4 月及 5 月，全国汽车产量分别同比下降 8.96%、46.05%和 5.58%。在上述疫情影响下，2022 年以来，公司前五大终端整车厂客户中一汽红旗、一汽丰田、上汽大众及蔚来汽车等四家终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，导致公司业绩短期内存在大幅下滑风险。

2022 年 6 月，随着长春、上海等地汽车产业企业陆续复工，全国汽车产量同比上升 28.62%，出现明显反弹，疫情并未对公司订单产生持续性负面影响。

（二）在手订单情况

根据汽车零部件行业的一般供应模式，公司与客户确定项目合作关系后，公司客户根据其后续生产安排，在项目生命周期内通过发布未来需求量、客户系统投放、邮件沟通等方式，向公司提供的未来一段期间内的该项目的采购计划。客户不会给公司下达明确的长期采购订单金额，主要向公司提供未来 3-6 个月的需求计划，并在每月进行动态调整，公司根据客户销售预测情况制定月度生产计划，并根据客户前一天或一周提供的相对准确要货数量发货，在货物签收或结算后确认收入。

截至 2022 年 9 月末，根据客户采购及生产计划，公司下游客户 2022 年 10 月至 12 月汽车零部件需求订单金额约为 25,544.94 万元，若按各主要车型历史订单转化率测算，2022 年 10 月至 12 月可实现销售的汽车零部件订单金额约为 21,168.39 万元，该订单金额未考虑模具及其他业务订单收入。

（三）发行人生产经营环境未发生重大不利变化，未对公司持续经营能力构成重大不利影响

报告期内，公司顺应国内新能源车型及自主品牌车型份额提升趋势，积极开拓相关车型项目，推动公司收入稳步增长，2019 年至 2022 年 1-6 月，公司营业收入分别为 49,957.13 万元、53,379.98 万元、73,046.12 万元和 26,841.56 万元。2022 年半年度收入较同期收入数据出现下滑，主要系 2022 年 3 月以来长春、上海等地新冠疫情爆发，导致公司多家下游整车厂停产，公司订单需求减少。

2022 年 6 月，随着长春、上海等地汽车产业企业陆续复工，全国汽车产量同比上升 28.62%，出现明显反弹。公司 2022 年 1-9 月未审收入数据为 45,229.88 万元，较 2021 年 1-9 月收入上升 5.01%，随着疫情形势好转，公司业绩出现反弹。截至 2022 年 9 月末，若按各主要车型历史订单转化率测算，2022 年 10 月至 12 月可实现销售的汽车零部件订单金额约为 21,168.39 万元，在手订单充足。综上，疫情并未对公司订单产生持续性负面影响，公司生产经营环境未发生重大不利变化，经营环境未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

(4)按产品类别说明报告期各期新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利率；结合新旧车型相关数据变动趋势、终端客户新旧车型换代周期，量化分析汽车行业景气度对发行人经营情况的影响程度、发行人应对措施及效果，发行人是否存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形

一、报告期各期新车型和原车型销售收入、单价、销量和毛利率

整车企业和一、二级零部件供应商的合作通常相对固定，配套关系一旦确定，除非出现重大质量问题，不会轻易更换，因此对于市场已有车型项目，其他供应商较难在车型生命周期中途切入相关供应链，故公司承接的新项目一般主要是整车企业推出的全新车型配套项目以及少量市场已有车型的换代项目。因此，公司以承接项目的量产时间对公司产品配套的新旧车型作出区分，将 2019 年之前量产的项目代表配套旧车型，2019 年以来新承接并量产的项目代表配套新车型。对于 2019 年前已承接的车型项目在 2019 年后由于车型换代而新承接的项目仍作为配套旧车型。

报告期内，公司总成件和冲压件产品对应新车型和原有车型的收入、单价、销量和毛利率情况如下：

单位：万元、元/件、万件

产品类别	新旧车型	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
总成件	新车型	8,100.00	25.52	317.37	14.41%	28,542.00	45.40	628.61	16.09%
	原车型	3,783.07	5.99	631.58	23.35%	9,815.61	6.54	1,501.64	22.88%
	小计	**11,883.07**	**12.52**	**948.95**	**17.26%**	**38,357.62**	**18.01**	**2,130.25**	**17.83%**
冲压件	新车型	860.74	4.26	201.97	19.08%	1,426.99	4.04	353.27	17.92%
	原车型	8,220.69	2.91	2,821.50	17.27%	19,515.36	2.99	6,531.34	23.13%
	小计	**9,081.43**	**3.00**	**3,023.46**	**17.44%**	**20,942.35**	**3.04**	**6,884.60**	**22.77%**

（续）

产品类别	新旧车型	2020 年度				2019 年度			
		收入	单价	销量	毛利率	收入	单价	销量	毛利率
总成件	新车型	11,007.18	38.88	283.07	13.78%	1,261.94	20.84	60.55	-3.34%
	原车型	10,918.57	6.58	1,660.44	31.54%	11,289.57	7.02	1,608.27	22.25%
	小计	**21,925.75**	**11.28**	**1,943.51**	**22.62%**	**12,551.51**	**7.52**	**1,668.83**	**19.68%**

冲压件	新车型	684.84	4.27	160.28	0.44%	263.44	4.23	62.33	-39.53%
	原车型	20,472.68	2.97	6,885.62	28.28%	26,879.82	3.41	7,879.43	32.43%
	小计	**21,157.52**	**3.00**	**7,045.90**	**27.38%**	**27,143.26**	**3.42**	**7,941.76**	**31.73%**

2019 年以前，公司产品以冲压件为主，2019 年开始逐步将重心转移至总成件产品，故报告期内冲压件产品配套新车型收入较少，以配套原车型收入为主，而总成件收入则随着红旗 H9、领克 06 等新车型项目量产而从 2020 年起大幅增长，并成为公司第一大收入品类。2022 年 1-6 月，受长春、上海等地疫情管控的影响，公司的主要客户以及主要配套整车厂的生产经营均受到较大影响，对公司的产品需求也因此减少，当期红旗 H9 等配套项目的收入减少，导致当期总成件新车型项目的占比有所下降。

总成件新车型项目以座椅骨架总成项目为主，而原车型项目主要是分总成项目，因此总成件新车型项目单价远高于原车型项目。而冲压件以原车型项目为主，单价在报告期内相对稳定，其中 2020 年原车型单价小幅下降，主要系当年度部分车型升级换代，换代后的项目价格相比于换代前有所下降所致。2022 年 1-6 月，受长春、上海等地疫情管控的影响，公司的主要客户以及主要配套整车厂的生产经营均受到较大影响，对公司的产品需求也因此减少，当期红旗 EHS9 等高单价项目的收入减少，导致当期新车型单价出现较大幅度降低；而原车型的单价下降则主要受产品结构变动影响。

总成件和冲压件的原车型项目对应车型均已在市场上销售多年，随着车型步入生命周期后期以及市场竞争加剧等原因，部分车型的销量有所下降，对公司的产品需求也随之减少，因此原车型收入和销量出现了小幅下降。

2019 年，总成件和冲压件新车型仍处于小批量生产阶段，收入金额较小，故会出现负毛利率的情形，随着销量和收入规模的增长，毛利率逐步恢复合理水平。2021 年，总成件原车型项目毛利率出现较大幅度的下降，而新车型项目毛利率仍有所增长，主要系当年度主要原材料钢材、线材等采购价格大幅增长 18.25%和 19.74%，而原车型项目整体销量又有所下降，导致规模效应减弱，毛利率出现较大幅度的下降；而新车型项目尽管也受原材料价格上涨的影响，但由于收入的大幅增长，规模效应影响较大，抵消了原材料的影响，并仍有小幅的毛利率增长。2022 年 1-6 月，总成件中新车型毛利率下降，主要系受长春、上海地区疫情管控影响，客户需求减少导致新车型项目收入下降，规模效应下降所致；而总成件原车型毛利率略有上升，则主要系原车型收入相对稳定，当期给上汽大众配套的项目收入占比相比于 2021 年度提高 5.63 个百分点，由于该部分项目

毛利率相对较高，原车型的整体毛利率小幅增加。而冲压件新车型毛利率小幅增加，则主要系毛利率相对较高的大众 ID.4 等车型收入占比提高所致；冲压件的原车型项目毛利率出现一定幅度的降低，则是由于主要原材料钢材等的成本较高所致。由于钢材市场价格在 2021 年四季度和 2022 年一季度仍处于高位，尽管 2022 年二季度以来已有所回落，但今年上半年度消耗的钢材仍有较大比重系在钢材价格高位时购买，故整体原材料领用成本相对较高。

二、汽车行业景气度对发行人经营情况的影响程度以及发行人应对措施及效果

当一款车型上市满一定周期后，整车厂会对车型进行重新设计并推出换代车型，一般车型换代周期在 5 到 10 年左右。报告期内，公司主要车型不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形。除现有车型的换代车型项目外，公司也积极争取新车型项目的定点以及新客户的开发，并加强技术投入提升产品竞争力。2019 年至 2021 年，中国汽车总产量保持了平稳态势，汽车行业景气度相对较高，公司顺应汽车行业结构性变化的特性，在国有自主品牌、新能源汽车等项目开发上取得较好成效，营业收入实现较快增长。

1、汽车行业景气度变化情况

公司为汽车零部件生产商，产品主要销售给汽车零部件一级供应商并最终配套于整车制造企业。公司作为整车制造企业的上游供应商，产品的销售受整车制造企业的销量影响。

2018 年至 2020 年，受宏观经济增速放缓、排放标准升级、新冠疫情等因素影响，我国汽车行业出现一定波动。自 2020 年下半年以来，随着负面因素的逐步释放，国内汽车市场迎来消费复苏。2019 年至 2021 年我国汽车销量分别为 2,576.90 万辆、2,531.10 万辆和 2,627.50 万辆，保持相对稳定。汽车座椅作为汽车的重要组成部分，市场需求庞大，根据中国汽车工业协会公布的国内乘用车产量测算，2020 年国内乘用车座椅市场规模约为 700 亿元，2025 年全国乘用车座椅市场规模有望达到 880 亿元。

报告期内，公司合计收入前十的项目对应车型市场销量情况如下：

单位：万辆

序号	项目	车型	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	C229	红旗 H9	0.71	4.03	1.35	-
2	MQB	大众高尔夫	4.53	6.24	8.34	10.19

序号	项目	车型	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
		奥迪 A3	2.86	5.76	7.69	8.46
3	MVS2	大众宝来	8.63	24.84	33.24	33.47
		奥迪 Q2L	1.50	5.26	5.04	3.92
		大众探歌	5.27	6.73	10.96	12.69
4	330B、422A	丰田 RAV4 荣放	7.73	19.97	17.49	12.60
5	BC316	大众捷达	7.48	17.81	16.11	15.69
6	ES6	蔚来 ES6、EC6	3.60	7.19	3.34	1.20
7	VW371	大众速腾	9.22	23.57	29.98	30.73
8	X55	奥迪 Q2L	1.50	5.26	5.04	3.92
9	BX11	领克 06	1.82	5.36	1.67	-
10	FS11	吉利星瑞	2.68	13.36	1.91	-

数据来源：搜狐汽车；

注：MQB 和 MVS2 项目为平台型项目，相关产品可在多个车型上通用。

2019 年至 2021 年，公司配套的主要项目中，大众高尔夫、奥迪 A3、大众宝来、大众速腾等车型终端销量有所下降，丰田 RAV4 荣放、大众捷达、奥迪 Q2L 等车型则有所增长，而公司报告期内新承接的红旗 H9、领克 06 等全新车型项目也有较好的市场销量。2022 年 1-6 月，受长春、上海等地疫情管控措施影响，一汽红旗、一汽大众、上汽大众等整车厂均出现生产停滞的情形，导致相关品牌车型的销售也受到较大影响，出现不同程度的下滑。随着疫情管控措施的消除以及国家促进汽车消费政策的出台，国内整车销售已经回暖，相关车型的市场销售也逐步恢复。

2019 年以来尽管汽车行业受疫情、缺芯等影响有所波动，但终端市场销量较为稳定，产业市场规模巨大，并且随着新能源汽车及自有品牌汽车的快速发展，汽车零部件企业具有较大的结构性发展机会。公司在多年的生产经营中已经积累了丰富的技术经验以及客户资源，凭借技术研发，抓住汽车中国自主品牌、新能源车的结构性发展机会，不断开发新车型项目，实现收入稳步增长公司业绩具有持续性。

综上，汽车行业景气度相对较高，未对公司生产经营产生不利影响。

2、公司应对措施及效果

面对汽车行业的发展态势，公司积极采取了以下措施以期确保未来业绩的稳定增长：

（1）持续深耕客户，开发新车型项目

公司抓住行业自有品牌汽车、新能源汽车迅速发展的结构性发展态势，持续深耕核心客户，积极为国内整车厂配套座椅骨架产品，实现收入的稳步增长。报告期内，公司随着红旗 H9、蔚来汽车 ES6、领克 06、吉利星瑞、沃尔沃 S90 和沃尔沃 S60 等车型项目陆续量产，推动了公司业绩增长。

此外，公司通过开拓舒茨曼座椅（宁波）有限公司等新客户扩大市场份额，对应的领克 05 车型项目于 2019 年量产。

（2）优化产品结构，丰富产品系列

公司基于与现有一级配套商客户长期合作的先发优势，不断开拓骨架总成产品项目，优化产品结构。报告期内，公司总成件产品的销售收入持续上升，从 2019 年的 12,551.51 万元增长到 2021 年的 38,357.62 万元，占营业收入的比重也从 2019 年的 25.12%提高至 2021 年的 52.51%。

此外，公司以现有产品为基础，继续加大研发力度，丰富公司的产品序列。目前公司正在研发汽车座椅电动调角驱动器、电动腰托、滑轨等产品，逐渐丰富产品系列。公司座椅电机产品目前已获得订单对外销售、滑轨产品已处于小批量生产阶段。

（3）加强技术开发，提升产品竞争力

为应对终端市场快速多变的需求，整车厂与汽车零部件企业之间的协同开发模式成为行业发展趋势。汽车零部件一级供应商的配套供应商也必须融入其协同开发体系，根据客户的计划时间节点完成配套产品的协同开发。

十余年来，公司积极配合客户新产品的早期设计开发工作，从原材料选择、模具设计、生产工艺等环节提出建议，为客户提供从设计到量产的一站式服务，获得客户的高度认可，并在相互磨合中形成更紧密的合作关系。

公司还与客户同步研发汽车座椅零部件产品，进一步加深公司与客户的合作关系。公司与长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司联合开发 C229、E115 汽车座椅骨架总成项目，此座椅骨架具有高智能、高强度特点，是目前国内开发难度和要求较高的骨架总成之一，目前项目已经顺利 SOP 并得到一汽红旗总部的认可。

经过上述一系列的应对措施，公司 2019 年至 2021 年实现营业收入分别达 49,957.13 万元、53,379.98 万元和 73,046.12 万元，保持持续增长。2022 年 1-6 月，主要客户以及

配套整车厂受所在地长春、上海疫情管控的影响，生产经营出现了一段时间的停滞，对公司的产品需求也因此减少，公司当期收入出现了一定程度的下降。随着疫情管控措施的消除以及国家出台关于购置税的优惠政策，国内汽车市场逐步复苏，2022 年 1-9 月，公司未审收入数据为 45,229.88 万元，较 2021 年 1-9 月收入上升 5.01%。截至 2022 年 9 月末，公司下游客户 2022 年 10 月至 12 月汽车零部件需求订单金额约为 25,544.94 万元，对未来业绩的持续增长提供了有力保障。

3、公司不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单的情形

报告期内，公司合计收入超过 500 万元对应的主要终端车型中，大众捷达、丰田 RAV4 荣放、奔驰 V 级、大众速腾等 4 个车型发生了升级换代，换代前后均由公司进行相关产品配套，不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单的情形。

（5）结合在研车型数量、研发进度、报告期内在研车型产销量情况对汽车行业未来趋势的影响，说明报告期内主要车型生命周期及订单变动情况，并结合各在研项目所处阶段、研发进度、历年在研项目的转化率、在研项目对应车型销量情况说明相关在研项目预计实现收入情况及合理性。

公司车型项目生命周期主要为 5 到 10 年左右，报告期内公司订单金额增长较快，主要系公司报告期内自主品牌及新能源在研车型项目陆续量产。截至 2022 年 6 月末公司在研车型项目 2022 年至 2024 年在手订单金额分别为 2,877.69 万元、33,264.23 万元和 91,379.08 万元，其中新能源车型及兼有新能源车型与油车车型的项目在手订单金额占在研车型总在手订单金额分别为 56.39%、87.89%和 93.52%，占比较高。

一、关于报告期内主要车型生命周期及订单变动情况的说明

根据汽车零部件行业特有的供应关系，公司新项目成功签订合作协议就意味着该项目未来几年的合作关系已经确定。与客户就某车型项目确定合作关系后，公司将进行该车型产品及生产过程的设计开发，从产品设计到项目量产一般需要 1 到 3 年时间，项目量产后公司即可实现相对规模的收入，一般车型项目从项目量产到项目终止的生命周期为 5 到 10 年左右。

报告期各期，客户某车型项目采购订单金额变动主要体现为该车型项目公司订单收入变动，区分报告期内新量产车型和报告期初已量产车型，公司主要车型生命周期及订单变动情况如下：

单位：万元

项目类型	车型项目	项目生命周期	2022 年 1-6 月收入	2021 年收入	2020 年收入	2019 年收入
报告期内新量产车型	红旗 H9	2020 年-2026 年	1,527.06	13,382.07	4,305.52	2.69
	蔚来汽车 ES6、EC6	2019 年-2025 年	1,610.23	3,125.19	1,549.76	606.88
	吉利星瑞	2020 年-2025 年	602.09	2,503.40	833.55	15.81
	其他		5,312.34	11,282.65	5,278.33	1,011.60
	合计		**9,051.72**	**30,293.31**	**11,967.16**	**1,636.98**
报告期初已量产车型	丰田 RAV4 荣放	2013 年-2024 年	1,695.68	4,481.69	3,444.33	5,571.27
	大众宝来	2012 年-2026 年	1,412.05	4,064.15	4,466.82	4,829.48
	高尔夫、奥迪 A3	2018 年-2026 年	1,393.71	2,702.69	4,535.73	6,787.76
	其他		10,952.33	25,903.76	25,035.09	27,594.82
	合计		**15,453.77**	**37,152.29**	**37,481.97**	**44,783.33**

报告期内公司整体订单快速增长，主要系公司报告期内自主品牌及新能源在研车型项目陆续量产，报告期内新量产车型项目订单金额占各期主营业务收入比分别为 3.52%、24.20%、44.92%和 36.94%，新车型项目量产是公司报告期内订单增长的主要因素。

综上，公司车型项目生命周期主要为 5 到 10 年左右，报告期内公司整体订单快速增长，主要系公司报告期内在研车型项目陆续量产，新车型项目量产是公司报告期内订单增长的主要因素。

二、结合各在研项目所处阶段、研发进度、历年在研项目的转化率、在研项目对应车型销量情况，说明相关在研项目预计实现收入情况及合理性

（一）在研车型项目所处阶段、研发进度及对应车型销量情况

公司在研项目包括两类，一类是在研车型项目，公司承接客户汽车零部件项目后，对相应的车型零部件产品及生产工艺进行开发设计，该类项目与具体的客户车型项目对应；另一公司基于自身战略发展规划，对公司新产品进行拓展研发以丰富公司产品系列，或对生产工艺进行升级研发以提高生产效率，该类项目短期内不产生直接的生产效益。

截至 2022 年 6 月 30 日公司主要在研车型项目所处阶段、研发进度情况如下：

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计年销量（辆）
红旗 HS3（C001）	2021 年 10 月	前排座椅骨架总成	试样阶段	2022 年 12 月	16 万

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计年销量（辆）
红旗 HS6（C206）	2022 年 4 月	前排座椅骨架总成、三排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 3 月	5 万
蔚来 ES7	2021 年 9 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2022 年 7 月	6 万
蔚来 ET5	2021 年 9 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2022 年 9 月	10 万
沃尔沃 SPA2	2021 年 10 月	冲压件	试样阶段	2023 年 3 月	18 万
奔腾 D511	2022 年 3 月	后排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 8 月	10 万
理想 M11、M13	2022 年 3 月	主副驾靠背骨架总成	试样阶段	2023 年 12 月	16 万
红旗 E001	2022 年 4 月	前排座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2023 年 9 月	9 万
埃安 V	2022 年 5 月	冲压件、紧固件等	设计定型阶段	2022 年 7 月	6 万
红旗 E202	2022 年 6 月	前排座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2023 年 12 月	6 万

注：上述在研车型项目预计年销量来自客户在项目定点时提供的车型销量预测数据。

如上表所示，截至 2022 月 6 月 30 日，公司主要在研车型项目预计在 2022 年至 2024 年期间陆续量产，为公司未来收入持续增长提供了有力支撑。其中，上表红旗 E001、红旗 E202 及红旗 C801 车型项目系公司直接与整车厂签订项目定点协议，公司逐步向一级供应商转型。

（二）历史订单转化率及在研车型预计收入实现情况

1、历史订单转化率

根据汽车零部件行业的一般供应模式，发行人与客户确定项目合作关系后，发行人客户根据其后续生产安排，在项目生命周期内通过发布未来需求量、客户系统投放、邮件沟通等方式，向发行人提供的未来一段期间内的该项目的采购计划。但客户实际采购需求受到终端整车厂的生产计划、终端车型销售情况等多种因素影响，故公司实际销售数量与客户定期发送的采购计划存在一定差异。

以年度客户实际订单需求数除以当年初客户采购计划订单数为指标对有效订单转化率进行测算，报告期各期公司在手订单完成比例主要集中在 80%至 90%之间，其中近三年主要在手订单完成比例平均数为 86.61%。

2、在研车型预计收入情况

公司根据客户预计销售数据并结合历史车型销售情况等因素，对在研车型项目未来

实现收入情况进行了测算。截至 2022 月 6 月 30 日，公司主要在研车型项目在 2022 年至 2024 年预计实现收入情况如下：

车型项目	项目周期	预计收入（万元）		
		2022 年	**2023 年**	**2024 年**
蔚来 Gemini	2022 年-2025 年	962.00	1,560.00	1,560.00
埃安 V	2022 年-2024 年	315.73	761.14	444.00
蔚来 Pegasus	2022 年-2026 年	20.00	400.00	400.00
红旗 E202	2022 年-2028 年	0.00	41.04	22,572.50
红旗 HS3（C001）	2023 年-2028 年	0.00	17,174.30	25,301.43
红旗 HS6（C206）	2023 年-2029 年	0.00	5,566.85	9,741.98
红旗 E001	2023 年-2029 年	0.00	570.00	15,200.00
其他		1,579.96	7,190.90	16,159.17
在手订单金额		**2,877.69**	**33,264.23**	**91,379.08**
其中：新能源车型项目		1,622.62	4,987.07	48,737.17
传统能源车型项目		1,255.07	4,028.38	5,920.88
兼有新能源车型与油车车型的项目		0.00	24,248.78	36,721.03
中性预计实现收入金额（若在手订单转化率为 85%）		**2,446.04**	**28,274.60**	**77,672.22**
悲观预计实现收入金额（若在手订单转化率为 70%）		**2,014.38**	**23,284.96**	**63,965.35**

注：上述在研车型项目预计收入系根据客户在项目定点时提供的车型销量预测数据及单价预测数据测算。

截至 2022 月 6 月 30 日，根据项目定点时客户提供的生命周期预计销量及预计单价测算，公司在研车型项目 2022 年至 2024 年在手订单金额分别为 2,877.69 万元、33,264.23 万元和 91,379.08 万元。基于公司近三年主要车型在手订单完成比例平均数为 86.61%，根据谨慎性原则，按照在手订单收入可实现比例为 85%对公司在研车型项目未来三年销售量进行预计，截至 2022 年 6 月末公司在研车型项目 2022 年至 2024 年分别可实现收入分别为 2,446.04 万元、28,274.60 万元和 77,672.22 万元；若按照在手订单收入可实现比例为 70%对公司在研车型项目未来三年销售量进行悲观预计，截至 2022 年 6 月末公司在研车型项目 2022 年至 2024 年分别可实现收入分别为 2,014.38 万元、23,284.96 万元和 63,965.35 万元。

公司在研车型预计收入中新能源车型及兼有新能源车型与油车车型的项目预计收入占比较高，2022 年至 2024 年上述在研车型预计可实现收入占在研车型总预计收入分别为 56.39%、87.89%和 93.52%。

上述收入系根据项目定点时客户提供的生命周期预计销量及预计单价测算，且根据历史在手订单转换率折算，具有合理性。

（6）结合报告期内总成件均价较大波动情况，说明报告期内产品结构变动较大的原因及合理性、单价波动的原因及合理性、未来发展趋势及对发行人生产经营和业绩的影响

一、报告期内产品结构变动较大的原因及合理性

2019 年当年及之前年度，公司产品以冲压件为主，总成件则以单价相对较低的分总成为主，随着 2020 年红旗 H9、领克 06 等座椅骨架总成项目逐步量产，总成件收入快速增长，总成件单价也逐步提升。公司以承接项目的量产时间对公司产品配套的新旧车型作出区分，将 2019 年之前量产的项目代表配套旧车型，2019 年以来新承接并量产的项目代表配套新车型。对于 2019 年前已承接的车型项目在 2019 年后由于车型换代而新承接的项目仍作为配套旧车型。

报告期内，公司总成件和冲压件产品对应新车型和原有车型的收入变化情况如下：

单位：万元

项目	新旧车型	2022 年 1-6 月		2021 年度	
		收入	占比	收入	占比
总成件	新车型	8,100.00	68.16%	28,542.00	74.41%
	原车型	3,783.07	31.84%	9,815.61	25.59%
	小计	**11,883.07**	**100.00%**	**38,357.62**	**100.00%**
冲压件	新车型	860.74	9.48%	1,426.99	6.81%
	原车型	8,220.69	90.52%	19,515.36	93.19%
	小计	**9,081.43**	**100.00%**	**20,942.35**	**100.00%**

（续）

项目	新旧车型	2020 年度		2019 年度	
		收入	占比	收入	占比
总成件	新车型	11,007.18	50.20%	1,261.94	10.05%
	原车型	10,918.57	49.80%	11,289.57	89.95%
	小计	**21,925.75**	**100.00%**	**12,551.51**	**100.00%**
冲压件	新车型	684.84	3.24%	263.44	0.97%

项目	新旧车型	2020 年度		2019 年度	
		收入	占比	收入	占比
	原车型	20,472.68	96.76%	26,879.82	99.03%
	小计	**21,157.52**	**100.00%**	**27,143.26**	**100.00%**

公司将产品重心逐步转向总成件，2019 年至 2021 年总成件新承接的车型项目收入占比持续增长，而冲压件产品则以原车型为主，新车型项目较少，故报告期内产品结构从以冲压件为主，逐步转变成总成件收入占比超过 50%。2022 年 1-6 月，总成件产品中新车型占比有所下降，主要系红旗 H9 项目收入占比较高，而当期受长春疫情管控、缺芯以及市场消费疲软等因素影响，客户需求下降所致。

综上，公司产品结构的变化主要系公司将项目开拓重心转向总成件且总成件新项目收入在 2019 年至 2021 年持续增长所致，具有合理性。

二、公司产品单价波动的原因及合理性

2019 年至 2021 年，公司总成件单价持续增长主要系红旗 H9、红旗 E-HS9 等高单价座椅骨架总成项目在报告期内量产，且收入占比持续提升所致。而 2020 年，冲压件产品的均价相比于 2019 年有所下降，主要系个别高单价的项目由于对应车型换代而下线以及部分产品尚在年降周期内，产品价格根据年降条款进行下调所致。2022 年 1-6 月，总成件单价有所下降，则系红旗 H9、红旗 E-HS9 等项目受长春疫情管控、缺芯以及市场消费疲软等原因影响，客户需求减少而导致收入占比下降。

公司产品单价波动的具体情况详见本回复报告“9.关于销售价格”第（1）问之“一、总成件单价增长的原因及合理性”和“二、冲压件 2020 年单价下降的原因及合理性”相关回复内容。

三、未来发展趋势及对生产经营和业绩的影响

公司未来将继续以总成件项目开拓为主，2022 年量产的红旗 C095、蔚来 ES7 等项目均为座椅骨架总成项目，预计未来总成件收入占营业收入的比重将持续增长。但由于不同座椅骨架总成项目间的产品均价也存在较大差异，故不同项目结构占比的变动可能会导致总成件的销售单价出现波动；而冲压件产品单价较为稳定，预计未来也不会发生较大波动。由于总成件项目单车货值高于冲压件，随着总成件收入占比的持续增加，将对公司未来业绩增长提供较大助力。

（7）结合市场竞争对手情况，以及产业链上下游情况，说明发行人产品的市场地位或排名情况（如有），发行人所处细分行业的市场竞争格局对发行人生产经营和业绩的影响

一、发行人产品的市场地位或排名情况

（一）公司产品市场空间及国内市场竞争格局

1、2020 年国内乘用车座椅骨架市场规模约为 140 亿元至 210 亿元，2025 年国内乘用车座椅市场规模有望达到 176 亿元至 264 亿元

汽车座椅整椅市场而言，根据中国汽车工业协会公布的全球及国内乘用车产量测算，2020 年全球/国内乘用车座椅市场规模约为 3,000 亿元/700 亿元，2025 年全球/国内乘用车座椅市场规模有望达到 3,800 亿元/880 亿元；汽车座椅骨架市场而言，汽车座椅骨架是汽车整椅的核心部件，根据和达产业观察，座椅成本占整车成本的 5-10%，乘用车座椅骨架成本占座椅总成成本的 20-30%来。若按照汽车座椅骨架市场空间为汽车整椅市场空间的 20-30%来测算，2020 年国内乘用车座椅骨架市场规模约为 140 亿元至 210 亿元，2025 年国内乘用车座椅市场规模有望达到 176 亿元至 264 亿元。

2、外资及合资企业和整车厂体系内企业仍占据主要市场份额，本土民营座椅零部件企业规模较小

目前国内汽车座椅一级供应（向整车厂供应汽车整椅总成）市场主要被安道拓、李尔、佛吉亚、丰田纺织等外资和合资企业以及延锋汽车饰件系统有限公司等国内整车厂控股企业所掌控，前五大汽车整椅企业占据国内汽车座椅市场份额约为 70%。汽车座椅总成产业链上游的座椅骨架市场也呈现相似的格局，全球近 50%份额由佛吉亚、安道拓、李尔、丰田纺织、麦格纳等大型汽车零部件集团占据，国内汽车座椅骨架市场主要参与者包括安道拓、李尔、丰田纺织等外资或合资企业、整车厂体系内汽车座椅生产企业和独立的民营汽车座椅及相关零部件供应商。

国内汽车座椅骨架产品主要企业情况如下：

企业类型	主要企业	配套的终端整车厂
外资及合资企业	如上海佛吉亚汽车座椅配件有限公司、李尔汽车零件（武汉）有限公司、丰田纺织（广州）汽车部件有限公司等外资企业；北京北汽佛吉亚汽车系统有限公司、武汉东风李尔云鹤汽车座椅有限公司等合资企业	配套的整车厂范围广，涵盖国内主要合资整车厂及自主品牌整车厂，占据国内汽车座椅骨架主要市场份额

企业类型	主要企业	配套的终端整车厂
整车厂体系内企业	如上汽集团体系内的延锋国际座椅系统有限公司、吉利汽车体系内的舒茨曼座椅（宁波）有限公司、中国重汽集团下属的重汽集团济南商务车公司等企业	主要为同一体系的整车厂配套
独立的民营企业	如浙江雅虎、上海沿浦、重庆市全盛汽车部件有限公司、广西双英集团股份有限公司、廊坊中德汽车座椅制造有限公司、常州华阳汽车附件有限公司、上海申驰实业股份有限公司等企业	配套的整车厂主要为自主品牌整车厂及部分合资整车厂，主要配套于中低端车型

注：上表系根据盖世汽车配套采供平台信息整理。

上述汽车座椅骨架生产企业中，外资及合资企业和整车厂体系内企业仍占据主要市场份额，自主座椅零部件企业规模较小。

3、国内新能源造车势力/自主品牌整车厂的崛起将重塑上游座椅骨架总成市场格局，本土座椅骨架厂发展空间大

根据浙商证券研究报告，座椅骨架行业迎国产化机遇，现阶段座椅骨架仍处于国产化早期，行业成长空间巨大。过去外资头部座椅总成供应商与国内老牌整车厂建立合资企业，座椅总成与骨架市场被同一批外资头部企业垄断。国内新能源造车势力/自主品牌整车厂的崛起将重塑上游座椅骨架总成市场格局。电动智能时代，车型迭代速度加快使得车企对零部件企业响应服务效率的要求大幅提升，过去固化的产业分工关系有望打破，考虑到成本及响应效率，车企通过市场竞争选择座椅供应商，迫使头部座椅总成厂商外包前排座椅骨架业务，交由更符合要求的本土厂商，座椅骨架行业迎来重塑，本土座椅骨架厂商有望崛起。

（二）公司市场占有率及排名情况

1、近年公司主要产品国内市场占有率约为 4%-5%，占有率较低主要系目前国内汽车座椅骨架市场主要被外资及合资企业和整车厂体系内汽车零部件配套商占据

近年公司主要产品国内市场占有率约为 4-5%。公司汽车座椅骨架总成件及冲压件产品而言，按照收入金额占比测算，2021 年公司汽车座椅骨架总成件及冲压件收入为 5.92 亿元，若按 2020 年中国乘用车座椅骨架市场规模 140 亿元测算，公司汽车座椅及零部件产品市场占有率约为 4.23%。公司市场占有率较低，主要系目前国内汽车座椅骨架市场主要被外资及合资企业和整车厂体系内汽车零部件配套商占据，国内民营汽车座椅骨架企业市场份额相对较低。未来，在汽车座椅骨架国产化趋势下，本土优质企业将凭借响应效率、成本优势、产品质量、技术储备等优势进一步抢占市场份额。

2、公司规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位，是为数不多能为高端车型配套座椅骨架总成产品的民营企业

公司在国内民营企业中地位较为突出。汽车座椅骨架市场作为汽车零部件细分市场并无公开市场排名信息，与国内规模较大的汽车座椅骨架民营企业比较情况来看，公司规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位，其中注册资本规模及发明专利数量在民营汽车座椅骨架厂商中均位列第一，且公司是为数不多能为高端车型配套座椅骨架总成产品的民营企业，公司产品开发设计能力及自动化生产工艺体系在民营企业中较为出众。具体比较情况详见下文之“（2）公司规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位”具体内容。

（三）公司与同行业竞争对手对比情况

1、公司与外资及合资企业相比具有明显成本优势和快速响应能力

公司具有明显的成本控制优势，产品更具性价比。根据长江证券研究所数据，2009年至 2020 年，安道拓、李尔、丰田纺织、佛吉亚及麦格纳等国际座椅厂商毛利率均低于 15%，且除麦格纳外，其他四家国际座椅厂商毛利率主要在 8%-10%左右。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 26.93%（含运费）、26.38%、21.79%和 19.04%，明显高于国际座椅厂商。公司产品相比外资及合资企业更具成本优势，主要系公司具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装的全生产链优势，且在各环节不断进行自动化、智能化改进创新，降低了用工人数并不断提升生产效率，人工及生产成本具有竞争力。此外，公司根据重要客户所在区域布局生产基地，降低了运输成本。

公司拥有更强的快速响应能力，能够及时迎合市场新需求。汽车智能化时代，车型迭代速度快，新势力研发周期短，新势力整车厂需要培养贴合自己生产的供应链体系。公司在主要客户所在区域和国内汽车产业发达地区设立子/分公司和生产基地，不仅贴近国内各整车厂商的配送及服务要求，也能及时跟进客户的生产和设计需要。公司具有专业的模具子公司及模具开发团队，且具备座椅骨架冲压件、腰托腿托等舒适性部件、座椅滑轨、座椅驱动器等汽车座椅骨架多部件同步开发能力，能够有效缩短产品设计开发周期，满足市场需求。

2、公司与整车厂体系内企业相比在汽车座椅零部件设计、生产方面更具专业优势

相对整车厂体系内汽车座椅零部件企业，经过 20 余年经营积累，公司在汽车座椅

零部件设计、生产方面具有较强的专业优势。公司汽车座椅零部件产品配套的终端整车厂多样，包括一汽大众与上汽大众等多家合资整车厂、一汽红旗及吉利汽车等多家自主品牌整车厂、蔚来汽车及理想汽车等新能源整车厂，且配套的产品品类及生产工艺齐全，建立系统性的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库，涵盖上千种汽车整车座椅骨架冲压件的模具数模，为未来新项目的模具开发提供参考和借鉴。

3、公司在民营汽车座椅骨架中规模水平及技术能力处于领先地位

（1）A 股上市公司中重点产品与公司相同的仅上海沿浦一家

目前涉及汽车座椅骨架及零部件产品且规模较大的 A 股上市民营企业主要有上海沿浦（SH.605128）、博俊科技（SZ.300926）、天成自控（SH.603085）和无锡雄伟精工科技有限公司等，相关企业具体情况如下：

公司	主要产品	主要客户
上海沿浦	座椅骨架总成、冲压件、模具、注塑件等	东风李尔系、泰极爱思系、李尔系、延锋系等
博俊科技	冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等	蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团等
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	汽车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车
雄伟精工	座椅骨架及调节结构、安全带扣、安全气囊、门铰链等	延锋饰件、佛吉亚、博泽、高田、麦格纳、奥托立夫等
雅虎股份	主要产品包括座椅骨架总成及分总成、冲压件、模具、紧固件等	客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔、威马汽车等

注：信息来源于上市公司年度报告。

上表企业中，博俊科技、天成自控、雄伟精工重点产品与公司均存在差异，与公司未形成正面竞争，其中博俊科技重点产品为车身及汽车各系统冲压件，汽车座椅系统冲压件占比较小；天成自控重点产品为汽车及航空整椅，主要覆盖工程机械、商用车和航空领域；雄伟精工重点产品为汽车座椅冲压件而非汽车座椅骨架总成件。

（2）公司规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位

根据汽车盖世网信息，产品与公司相近且规模较大的民营企业基本情况如下：

公司	主要产品	企业规模	技术实力	配套的主要整车厂
上海沿浦	座椅骨架总成、冲压件、模具、注塑件等	2021 年至 2022 年上半年实现营业收入 82,650.74 万元、45,790.15 万元，实现净利润 7,048.02 万元、2,715.47 万元	2021 年至 2022 年上半年研发投入为 2,994.98 万元、1,837.27 万元，占当期营业收入的 3.62%、4.01%；截至 2022 年 6 月末，共有 78 项实用新型专利，无发明专利	东风柳汽、东风日产、东风汽车、马自达、北汽、上汽通用、江铃汽车、长城汽车等

公司	主要产品	企业规模	技术实力	配套的主要整车厂
广西双英集团股份有限公司	汽车座椅骨架总成、微型轿车水箱上下纵梁、散热器下横梁和脚踏总成等零部件	注册资本 10,488 万元人民币	截至 2022 年 8 月末，发明专利 9 项	上汽通用五菱、力帆汽车等
上海申驰实业股份有限公司	座椅骨架、座椅滑槽及相关冲压件	注册资本 5,538 万元人民币	截至 2022 年 8 月末，发明专利 1 项	未披露
重庆市全盛汽车部件有限公司	汽车座椅骨架总成、车身冲压焊接、管线成型	注册资本 5,000 万元人民币	截至 2022 年 8 月末，发明专利 1 项	日产、大众、本田、丰田、海马、福特、铃木、长安、力帆等
廊坊中德汽车座椅制造有限公司	汽车座椅骨架及金属件	注册资本 3，000 万元人民币	截至 2022 年 8 月末，发明专利 2 项	一汽、哈佛汽车、奇瑞汽车、众泰汽车
常州华阳汽车附件有限公司	汽车座椅骨架、汽车座椅滑轨、调角器、升降机构、旋转机构、冲压焊接件、减震器	注册资本 2,653 万元人民币	截至 2022 年 8 月，无发明专利	东风雪铁龙、比亚迪、东风轿车、奇瑞汽车、江淮汽车、南京依维柯、宇通客车、一汽解放、济南重汽、福田汽车、三一重工等
雅虎股份	主要产品包括座椅骨架总成及分总成、冲压件、模具、紧固件等	注册资本 25,853 万元人民币，2021 年至 2022 年上半年实现营业收入 73,046.12 万元、26,841.56 万元，实现净利润 5,957.95 万元、1,908.03 万元	2021 年至 2022 年上半年研发投入为 2,582.71 万元、1,071.86 万元，占当期营业收入的 3.54%、3.99%；截至 2022 年 6 月末，共有 155 项专利，其中发明专利 13 项	一汽红旗、沃尔沃、蔚来汽车、一汽大众、上汽大众、吉利汽车等

注：上述公司产品及配套整车厂信息根据汽车盖世网、企查查及同行业公司官网统计；非上市公司注册资本、专利数量系根据企查查信息统计。

企业规模方面，公司 2021 年至 2022 年 6 月末收入与净利润规模略低于上海沿浦并基本相近，但公司注册资本规模明显高于国内其他座椅骨架民营企业。

技术实力方面，截至 2022 年 6 月末公司共有 155 项专利，其中发明专利 13 项，发明专利数量在国内规模较大的汽车骨架民营企业中最多，公司技术实力在民营汽车座椅骨架企业中具有领先优势。

配套车型方面，由于高端车型客户对供应商产品开发、质量管控、生产工艺等方面要求严格，民营企业为高端车型配套座椅骨架难度较大，上表中汽车座椅骨架民营企业主要为国内中低端车型整车厂配套。公司基于汽车座椅骨架全方案设计能力及先进的全流程生产体系，实现了为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品，公司

产品开发设计能力及自动化生产工艺体系在民营企业中较为出众。

综上，公司兼备技术、响应服务效率与性价比优势。与国际厂商相比，公司具有成本控制优势和响应效率优势；与国内厂商相比，公司规模水平及技术能力在民营汽车座椅骨架中处于领先地位，产品开发设计能力及自动化生产工艺体系在民营企业中较为出众，有望受益座椅骨架国产化机遇。公司作为座椅骨架龙头企业，有较大成长空间。

二、市场竞争格局对公司生产经营和业绩的影响

中国汽车市场近年来呈现新能源汽车和自主品牌汽车份额提升的结构性变化，国内汽车座椅零部件企业存在结构性发展机会。同时，随着国内汽车零部件企业不断加大投入提高自主研发、技术创新与市场开拓能力，国内厂商产品竞争力将不断增强，相对知名外资和合资企业成本价格优势、技术服务优势将更加明显，国内汽车零部件企业市场地位将不断提升。

公司顺应行业发展趋势积极开拓新能源汽车和自主品牌汽车市场业务，主要为新能源车型配套座椅骨架总成产品及部分零部件产品，随着蔚来汽车 ES6、红旗 E-HS9、威马 EX5 和理想 ONE 等新能源车型项目陆续量产，公司新能源车型项目收入占主营业务收入的比例从 2019 年的 3.76%提升至 2022 年 1-6 月的 13.66%，新能源车型项目收入增长系公司收入增长的主要动力之一。未来，随着市场竞争格局逐步向国内企业集中，公司有望抓住汽车座椅骨架零部件产品国产化机遇实现业绩增长。

（8）请保荐人发表明确意见

一、核查程序

针对上述事项，保荐人履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人车型项目清单，并对发行人车型项目收入按照新旧能源及自主或合资整车厂进行统计分类分析，分析红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入变动情况；

2、通过公开信息取得近年来国内不同类型汽车销量数据，基于市场公开信息分析新能源车型及自主品牌车型增长可能对原有合资品牌的影响、发行人主要产品的市场竞争情况、未来市场需求和容量；

3、查阅并分析了发行人主要车型项目报告期内在手订单及转换率情况；

4、对发行人主要销售管理人员进行访谈，了解并分析发行人受国内疫情影响、下

游整车厂停工停产及供应链受困、下游整车厂销售下滑、原材料成本提升以及客户对新老车型替换、年降政策执行等情况，了解发行人基于未来发展趋势及应对措施；

5、通过公开信息查询一汽大众新推出车型情况及车型销量情况，分析一汽大众销量下滑对发行人业绩的影响；

6、查阅并取得了发行人期后业绩和在手订单情况，分析发行人生产经营环境是否发生重大不利变化及对持续经营能力构成重大不利影响；

7、取得报告期各期收入成本明细表，按量产时间分析新车型和原有车型销售收入、单价、销量和毛利率情况；检索报告期各年全国汽车销售情况，并向管理层了解针对汽车行业变化的应对措施；取得发行人报告期内下线项目清单，了解是否存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单情形；

8、查阅并取得发行人在研车型台账，基于在研项目所处阶段、研发进度、历年在研项目的转化率对发行人在研车型项目预计实现收入进行预测。

二、核查意见

核查，保荐人认为：

1、报告期内发行人收入实现增长，主要系抓住新能源汽车和自主品牌汽车市场份额提升机会，积极为新能源车型及自主品牌车型配套座椅骨架产品，红旗 H9、蔚来汽车 ES6、领克 06、吉利星瑞等车型项目陆续量产，推动了公司业绩增长；截至 2022 年 6 月末已确定合作关系的在研车型项目主要包括红旗 MPV、蔚来 ES7、理想 M11、M13 等新能源车型和自主品牌车型，上述项目的量产将推动公司业绩进一步增长；发行人作为国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，其提供的产品具备高强度、轻量化、智能记忆等特点，在国内市场具有较强的竞争力；中国汽车座椅市场广阔，发行人顺应行业发展趋势积极开拓新能源汽车市场和自主品牌汽车市场业务，未来业务规模增长不存在重大不确定性。

2、经分析，发行人客户集中度较高、下游整车厂销售波动、客户对新老车型替换、年降政策执行等情况导致公司业绩大幅下滑的风险较小，但 2022 年 3 月中旬以来因长春、上海等地发生疫情，发行人前五大终端整车厂客户中一汽红旗、一汽丰田、上汽大众及蔚来汽车等四家终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，导致公司业绩短期内存在大幅下滑风险，此外，2021 年原材料价格上涨对公司盈利能力造成一定影响，

若未来原材料价格持续上涨或处于高位，则也会导致公司业绩短期内存在大幅下滑；面对我国汽车行业的发展态势，公司积极采取了以下措施持续深耕客户开发新车型项目、优化产品结构丰富产品系列、加强技术开发提升产品竞争力等措施应对业绩波动风险。

3、报告期内，发行人配套于一汽大众产品的收入金额及占比出现下降，一定程度上对公司业绩造成了负面影响，但发行人顺应国内新能源车型及自主品牌车型份额提升趋势，积极开拓相关车型项目消化了来自一汽大众收入下降的负面影响，并对公司业绩持续增长形成了支撑；2019 年至 2021 年，发行人产品应用于红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型收入及占主营业务收入的比例处于上升状态，2022 年上半年因红旗 H9 车型销量下滑，公司高端车型收入比例出现下滑；2022 年上半年发行人业绩因疫情出现下滑，但疫情并未对公司订单产生持续性负面影响，发行人生产经营环境未发生重大不利变化，经营环境未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

4、报告期内汽车行业景气度相对较高，未对发行人生产经营产生不利影响；发行人不存在因终端客户车型升级换代而丧失新车型订单的情形；

5、发行人车型项目生命周期主要为 5-10 年，报告期内发行人整体订单快速增长，主要系发行人报告期内在研车型项目陆续量产，新车型项目量产是发行人报告期内订单增长的主要因素；根据项目定点时客户提供的生命周期预计销量及预计单价测算，截至 2022 年 6 月末公司在研车型项目 2022 年至 2024 年分别可实现收入分别为 4,919.31 万元、52,462.81 万元和 85,726.03 万元。

6、发行人产品结构的变化主要系发行人将项目开拓重心转向总成件且总成件新项目收入在报告期内持续增长所致，具有合理性；报告期内，发行人总成件单价持续增长主要系红旗 H9、红旗 E-HS9 等高单价座椅骨架总成项目在报告期内量产，且收入占比持续提升所致。而 2020 年，冲压件产品的均价相比于 2019 年有所下降，主要系个别高单价的项目由于对应车型换代而下线以及部分产品尚在年降周期内，产品价格根据年降条款进行下调所致。发行人未来将继续以总成件项目开拓为主，预计未来总成件收入占营业收入的比重将持续增长，销售单价则会由于项目构成变化而出现波动；而冲压件产品单价较为稳定，预计未来也不会发生较大波动。由于总成件项目单车货值高于冲压件，随着总成件收入占比的持续增加，将对发行人未来业绩增长提供较大助力；

7、目前国内汽车座椅骨架及相关零部件厂商尚无公开排名，根据同行业公司公开

信息，发行人在该细分领域本土企业中较为出众。未来，随着市场竞争格局逐步向国内企业集中，发行人有望抓住汽车座椅骨架零部件产品国产化机遇实现业绩增长。

3. 关于关联方和财务内控规范性

申请文件显示：

（1）发行人控股股东、实际控制人、董监高（独立董事除外）及其关系密切亲属控制的企业数量较多，其中部分关联企业为发行人产业链上下游企业。

（2）报告期内，发行人存在关联采购、关联租赁、专利转让等关联交易情形。同时，发行人存在资金拆借、为关联方代垫费用等财务不规范情形。2021 年，发行人存在对温州剑辰其他应收款且存在坏账准备。

请发行人：

（1）结合实际控制人、董监高（独立董事除外）的亲属及其投资、控制企业情况，说明是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方和关联交易。

（2）列示发行人主要关联企业情况，包括名称、关联关系、主营业务、最近一期主要财务数据、与发行人及其客户供应商是否存在交易或资金往来；结合上述情况，说明上述关联企业与发行人是否存在同业竞争或业务竞争关系，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否对发行人独立性构成重大不利影响。

（3）简要列示报告期内关联交易主要内容，关联交易的原因、合理性及必要性，交易定价依据及是否公允，履行的程序是否合法合规，未来发展趋势及对发行人独立性的影响。

（4）说明对温州剑辰其他应收款且存在坏账准备的原因、主要内容、目前进展情况及影响。

（5）说明报告期内财务不规范主要内容，包括发生的过程、背景和原因，是否合法合规及整改情况，财务内控制度是否健全并有效执行；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，说明是否存在其他未披露的财务不规范的情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

（1）结合实际控制人、董监高（独立董事除外）的亲属及其投资、控制企业情况，说明是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方和关联交易。

1、关联方披露

《公司法》第二百一十六条第（四）款、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《创业板股票上市规则》第 7.2 节对关联方、关联关系及关联交易的认定标准和披露作出了相关规定。公司已经依据前述规定对实际控制人、董监高（独立董事除外）的亲属及其投资、控制企业情况进行披露，对关联方披露的情况参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”，具体如下表所示：

序号	关联方披露类别	对应规则条款	招股说明书披露位置
1	公司的子公司	《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	“第五节 发行人基本情况”之“七、公司控股公司及参股公司情况”之“（一）控股公司”
2	公司控股股东、实际控制人	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（一）款、《公司法》第二百一十六条第（四）款	“第五节 发行人基本情况”之“八、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”之“（一）控股股东及实际控制人情况”
3	直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人、法人或其他组织	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（四）款、第 7.2.5 条第（一）款	“第五节 发行人基本情况”之“八、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”之“（二）公司其他主要股东情况”
4	公司控股股东、直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人直接或间接控制的企业	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（二）款、第 7.2.3 条第（三）款	“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“3、公司控股股东、实际控制人直接或间接控制的其他企业”
5	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母及其控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	《创业板股票上市规则》第第 7.2.3 条第（三）款、7.2.5 条第（一）款、第（四）款	“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“4、关联自然人”、“5、公司实际控制人关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”
6	公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母及	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（三）款、7.2.5 条第（二）款、第（四）款	“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“6、公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员主要

序号	关联方披露类别	对应规则条款	招股说明书披露位置
	其控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织		控制或任职的关联方”
7	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员及其直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（三）款、7.2.5 条第（三）款	“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“7、公司控股股东的董事、监事、高级管理人员及其对外投资或任职的关联方”
8	根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人或法人	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（五）款、7.2.5 条第（五）款	不适用

除已经在招股说明书中披露之关联方外，依据《公司法》第二百一十六条第（四）款、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《创业板股票上市规则》第 7.2 节对关联方、关联关系及关联交易的认定标准和披露作出的相关规定，招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、公司实际控制人关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”、“6、公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”对公司的非主要关联方进行补充披露如下：

序号	企业名称	关联关系	经营范围
1	瑞安市善澄托育服务有限公司	叶春兰之姐叶春玉持有 90%股权并担任监事的企业	一般项目：托育服务；幼儿园外托管服务（不含餐饮、住宿、文化教育培训）；中小学生校外托管服务（不含餐饮、住宿、文化教育培训）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；组织文化艺术交流活动；母婴用品销售；文具用品零售
2	桐乡市濮院秀眉羊毛衫厂	池瑞伟配偶的母亲王秀眉经营的个体工商户	羊毛衫的加工
3	瑞安市上工标准件有限公司	池万杰之子池柄辰配偶的父母戴林华、岑丽芬持股 100%的企业	标准件、非标准件、摩托车配件制造、加工、销售
4	义乌市迩畦电子商务商行	王光昌配偶之兄娄建益经营的个体工商户	一般项目：互联网销售(除销售需要许可的商品)；服装服饰零售；日用品销售
5	温州瓯江口产业集聚区灵昆丰达杂货店	王光昌配偶的母亲陈小玉经营的个体工商户	日用品、服饰、食品、卷烟、雪茄烟零售
6	舟山环岛特种作业技术培训有限公司	韩海敏之兄韩海波担任执行董事兼总经理的企业	一般项目：特种作业人员安全技术培训；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；安全咨询服务；安防设备销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)

序号	企业名称	关联关系	经营范围
7	舟山市普陀区协海贸易商行	韩海敏之兄韩海波经营的个体工商户	一般项目：仪器仪表销售；衡器销售；智能仪器仪表销售；电子产品销售；办公用品销售；日用品销售；五金产品零售；建筑材料销售；轻质建筑材料销售；金属材料销售；建筑装饰材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；仪器仪表修理；机械设备租赁；通用设备修理；机械设备销售；半导体分立器件销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)
8	平阳县池爱女便利店	池方景之妹池爱女经营的个体工商户	一般项目：小食杂店(三小行业)；日用品销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：烟草制品零售
9	温州市瓯海梧田方满日用品店	池方景之弟的配偶王良秋经营的个体工商户	日用品零售、批发
10	上海千龙文化传播有限公司	池方景之子的配偶的父亲付伟持股 60%并担任执行董事的企业	设计、制作、发布、代理各类广告，礼仪服务，工艺品（除金器）销售，影视专业领域内的技术开发、技术研究、技术承包、技术咨询服务
11	上海伊谷实业发展有限公司	池方景之子的配偶的父亲付伟持股 50%并担任监事的企业	电脑维修、销售；计算机软硬件及配件，文化用品，办公用品，日用百货，印刷器械，教学设备，销售；标牌、电脑图文、字画、工艺品的设计、制作、销售；礼仪服务。（以上凡涉及行政许可的凭许可证经营）
12	德州市德城区紫叶服饰店	叶秀琴之弟叶挺盟经营的个体工商户	服装零售
13	德州市德城区知锦服装店	叶秀琴之弟的配偶韩伟伟经营的个体工商户	一般项目：服装服饰零售；鞋帽零售；日用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；化妆品零售；食品销售（仅销售预包装食品）；母婴用品销售

综上，公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方的相关信息。

2、关联交易披露

公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露报告期内的关联交易，具体参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（三）关联交易情况”。

（2）列示发行人主要关联企业情况，包括名称、关联关系、主营业务、最近一期主要财务数据、与发行人及其客户供应商是否存在交易或资金往来；结合上述情况，说明上述关联企业与发行人是否存在同业竞争或业务竞争关系，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否对发行人独立性构成重大不利影响。

一、列示发行人主要关联企业情况，包括名称、关联关系、主营业务、最近一期

主要财务数据、与发行人及其客户供应商是否存在交易或资金往来

公司主要关联企业为公司的控股股东、持有公司 5%以上股份的股东、公司实际控制人控制及报告期内曾经控制的其他关联企业、公司实际控制人近亲属主要控制或任职的关联企业以及报告期内与公司存在关联交易的关联企业。上述关联方与公司客户之间不存在交易及资金往来情况，与公司供应商之间存在的交易或资金往来情况均具备商业合理性。

1、上述主要关联企业名称、关联关系、主营业务、最近一年及一期主要财务数据

单位：万元

序号	关联企业名称	关联关系	主营业务	2022 年 1-6 月		2021 年度	
				营业收入	净利润	营业收入	净利润
1	伍虎控股	公司控股股东	股权投资	-	-102.42	-	-31.22
2	恩泽投资	持有公司 5%以上股份的股东	公司员工股权激励平台	-	-0.03	-	-0.03
3	拓安投资	公司实际控制人控制的关联方	股权投资	-	-	-	-
4	拓虎实业	公司实际控制人控制的关联方	未实际经营	-	-47.76	18.47	-72.21
5	博安母婴	公司实际控制人控制的关联方	婴儿座椅生产及销售	1,934.33	208.82	2,237.12	-154.15
6	腾轲物流	公司实际控制人控制的关联方	原从事道路运输业务，自 2021 年起未实际经营	0.97	-15.08	-	-18.57
7	三亚天客	公司实际控制人控制的关联方	自成立以来未实际经营	-	-	-	-
8	兰莲日用品（已于 2021 年 12 月注销）	公司实际控制人控制的关联方	日用品零售、健康信息咨询服务（2019 年起未实际经营）	-	-	-	-
9	瑞安虎兰（2022 年 11 月成立）	公司实际控制人控制的关联方	日用品销售、信息咨询服务	-	-	-	-
10	瑞安市雅优日用品店	叶春兰之妹叶春莲为经营者的关联方	日用品零售、健康信息咨询服务（2019 年起未实际经营）	-	-	-	-
11	瑞安市前池农贸市场管理有限公司	池仁虎之兄池仁龙担任总经理的关联方	农贸市场管理；市场开发（2020 年起未实际经营）	-	-	-	-

序号	关联企业名称	关联关系	主营业务	2022 年 1-6 月		2021 年度	
				营业收入	净利润	营业收入	净利润
12	善新贸易	叶春兰之弟叶笃林及其配偶合计持有 100%股权，且叶笃林担任执行董事兼总经理的关联方	塑料制品销售	-	-1.52	0.27	-8.73
13	瑞安市融迪贸易有限公司	叶春兰之姐叶春玉持有 50%股权并担任监事，叶春玉之夫张志迪持有 50%股权并担任执行董事兼总经理的关联方	五金产品批发	-	-	-	-
14	瑞安市善澄托育服务有限公司	叶春兰之姐叶春玉持有 90%股权并担任监事的企业	托育服务、幼儿园外托管服务、中小学生校外托管服务、信息咨询服务	39.98	3.31	79.15	10.67
15	温州剑辰	池万杰之子池柄辰及其配偶控制且任职的关联方	技术服务	-	-0.19	-	-
16	逢莱塑胶（已于 2021 年 8 月注销）	池仁虎之兄池仁龙持有 75%股权并担任执行董事及总经理的关联方	塑料制品制造	-	-	78.53	-111.24
17	瑞安市长农蔬菜贸易专业合作社（已于 2020 年 6 月被吊销营业执照）	主要人员包含叶春兰之弟叶笃林、叶春兰之父叶顺伍等的关联方	蔬菜种植、销售（2020 年起未实际经营）	-	-	-	-

注：伍虎控股的财务数据经瑞安融信联合会计师事务所审计，其他关联方的财务数据未经审计，其中，逢莱塑胶为截至 2021 年 5 月底数据，后续未再经营。

2、上述关联方与发行人及其客户及供应商存在的交易或资金往来情况

（1）上述关联方与公司的交易或资金往来情况

就上述关联方与公司之间的关联交易情况，招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（三）关联交易情况”已进行了完整披露。除前述已经披露之关联交易外，报告期内，上述关联方与公司之间不存在其他交易或资金往来情况。

（2）上述关联方与公司客户及供应商之间的交易或资金往来情况

报告期内，上述关联方与公司客户之间不存在交易及资金往来情况，上述关联方与公司供应商之间存在的交易或资金往来均具备商业合理性，具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		关联方	公司	关联方	公司	关联方	公司	关联方	公司
博安母婴	平阳县顶新电器有限公司	173.30	-	256.59	11.45	99.44	17.90	-	-
	瑞安市振湖包装厂	-	50.77	-	105.77	6.39	95.18	4.43	110.70
	瑞安市振力弹簧制造有限公司	-	202.32	0.44	471.23	2.51	328.59	0.71	202.26
	瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	-	92.49	1.65	239.98	1.33	117.69	-	39.97
	浙江丰华标准件制造有限公司	0.24	116.92	0.19	337.33	0.02	361.46	-	187.18
腾轲物流	金承物流集团有限公司	-	0.14	-	79.26	0.30	211.18	3.13	220.37
	浙江鹏宸物流有限公司	-	-	-	-	-	-	10.65	95.56
	上海郑明国际物流有限公司	-	42.10	-	88.33	9.32	89.55	8.57	94.71
善新贸易	瑞安市铭瑞金属材料有限公司	-	-	-	12.75	-	7.84	54.68	61.83
逢莱塑胶	新余新钢金属制品有限公司	-	242.29	-	609.45	-	447.48	94.94	147.24

二、结合上述情况，发行人主要关联方与发行人不存在同业竞争或业务竞争关系，不存在为发行人分担成本费用情形，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

结合前述公司主要关联方的主营业务、最近一期主要财务数据以及相关资金及业务往来情况，公司主要关联方与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，不存在为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响，具体如下：

1、博安母婴

博安母婴不存在向重合的供应商采购来为公司分担成本费用的情形。该公司自 2017 年成立以来主要生产儿童安全座椅，前期的研发投入、渠道布局和人员等固定成本较高，因此博安母婴成立初期净利润为负。2020 年以来，博安母婴通过代工的方式实现了向国外知名儿童安全座椅公司的销售，营业收入规模持续扩大，并在 2022 年 1-6 月扭亏为盈。博安母婴的相关成本和费用均用于自身产品研发和业务拓展。

博安母婴与公司不存在同业竞争或业务竞争关系。公司的座椅冲压件、座椅骨架总成等产品系汽车座椅的重要构成部件，主要用于汽车座椅的生产，属工业品；博安母婴的儿童安全座椅，一般系消费者单独购买后安置在汽车座椅上，属消费品，因此博安母婴与公司在产品形态和用途上均存在明显差异。

公司和博安母婴向平阳县顶新电器有限公司、瑞安市振湖包装厂、瑞安市振力弹簧制造有限公司、瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司、浙江丰华标准件制造有限公司分别采购塑料件、纸箱、弹簧、螺丝等原料件和包装物产品。虽然公司和博安母婴所购买的产品在规格、用途上存在明显差异，但由于上述产品的工艺流程类似，且供应商与公司和博安母婴其中一方已建立稳定的合作关系而另一方亦因临时调货等原因存在小规模采购类似物料的需求。为便于结算方式的谈判和保证新供应商的配合度，双方采购部门人员会进行初步沟通而选用现有供应链体系中的供应商。但公司和博安母婴的采购部门均独立决策和运营，财务部门独立结算，不存在双方人员、资金混同等情形，不存在双方同时向同一供应商进行大量物料采购的情形，不存在博安母婴为公司分担成本费用的情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

2、腾轲物流

腾轲物流与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，其原从事运输和仓储业务，但自2021 年起便未再实际经营。

腾轲物流与公司重合的供应商均为物流运输公司，其与公司发生重叠供应商情形主要系腾轲物流向该等供应商小额采购承运服务以便于其承接与公司无关之其他物流业务所致，且不存在同一物流运输公司同时为双方提供大规模服务的情形，因此腾轲物流不存在为公司分担成本费用或输送利益的情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

3、善新贸易、逢莱塑胶

公司与善新贸易、逢莱塑胶不存在同业竞争或业务竞争关系。公司的主要产品包括座椅冲压件、座椅总成件及相关模具，而善新贸易、逢莱塑胶在 2021 年经营范围变更前，生产的主要产品为各类钢丝件、紧固件等公司主要产品的配件，公司与善新贸易、逢莱塑胶的产品具有较为明显的差异；在销售客户上，公司的客户主要为富维安道拓、安道拓、英提尔、佛吉亚等知名汽车零部件企业，而善新贸易、逢莱塑胶的客户则主要为包括公司在内的各类二级供应商，公司与善新贸易、逢莱塑胶的客户结构存在明显差

异。此外，善新贸易于 2021 年 9 月变更经营范围为“塑料制品销售”，逢莱塑胶于 2021 年 4 月变更经营范围为“一般项目：塑料制品销售；塑料制品制造”并于 2021 年 8 月注销。

公司和善新贸易向瑞安市铭瑞金属材料有限公司采购酸洗卷、冷轧卷，公司和逢莱塑胶向新余新钢金属制品有限公司采购线材。善新贸易和逢莱塑胶比公司更早同前述供应商开展合作并长期保持着稳定的合作关系，公司则存在临时性就近调货需求等情况下向前述供应商进行采购。

综上所述，虽然报告期内善新贸易、逢莱塑胶与公司的部分供应商存在交易或资金往来，但该等供应商并非公司的主要供应商，不存在善新贸易、逢莱塑胶为公司分担成本费用的情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

4、其他主要关联方

除博安母婴、腾轲物流、善新贸易、逢莱塑胶外，公司的其他主要关联方多以股权投资、日用品经营等为主营业务或未实际经营，该等关联方的主营业务与公司不存在相同或相似情况，与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，与公司的客户及供应商不存在交易或资金往来情况，不存在为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

此外，公司的主要关联方已经就其主营业务、与公司的主要客户供应商之间交易或资金往来情况出具了书面确认函。

综上，公司主要关联方的主营业务与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，公司的主要关联方不存在为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

（3）简要列示报告期内关联交易主要内容，关联交易的原因、合理性及必要性，交易定价依据及是否公允，履行的程序是否合法合规，未来发展趋势及对发行人独立性的影响。

一、简要列示报告期内关联交易主要内容，关联交易的原因、合理性及必要性，交易定价依据及是否公允

报告期内公司的关联交易共分为两类，经常性关联交易和偶发性关联交易，均具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允，相关交易的具体内容如下：

（一）经常性关联交易

报告期内，公司的经常性关联交易为向关联方采购商品和接受劳务的关联交易以及关联租赁，该等交易均系公司为开展日常经营活动而发生，具有合理原因。

1、采购商品和接受劳务的关联交易

报告期内，公司向关联方采购具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
善新贸易	零配件	-	-	-	412.29
逢莱塑胶	零配件	-	-	-	252.54
瑞安市融迪贸易有限公司	零配件	-	-	29.83	50.36
腾轲物流	仓储及运输服务	-	-	-	87.76
池新华	零配件	-	-	-	17.21
合计	-	-	-	**29.83**	**820.16**
占营业成本比例	-	-	-	**0.07%**	**2.28%**

（1）与善新贸易、逢莱塑胶发生的关联交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允

公司作为汽配产品生产商，存在零配件外购的需求，在报告期期初因善新贸易、逢莱塑胶等关联方和公司距离较近、交货及时且供货质量稳定，因而公司通过前述关联方采购紧固件、钢丝件、总成件等零配件。前述关联交易具备合理性和必要性。

公司关联方采购定价遵循市场化原则，在双方对相关成本达成共识的基础上协商确定采购价格。由于汽车零部件配套供应体系的要求，零部件供应一般为独家专供，车型和产品配置的不同导致零部件价格存在差异，缺乏相应的市场可比价格。因此，通过对比公司向其他供应商采购的相同或相似物料价格，来检查关联采购单价是否公允，结果如下：

1）善新贸易

对比公司向善新贸易采购金额较大的前五项物料的价格如下：

向关联方采购			向第三方供应商采购相同或者相似物料采购单价（元/件）	差异率
物料名称	2019 年度采购额（万元）	2019 年度采购均价（元/件）		
左固定座（南京）白坯	63.06	2.03	2.17	6.64%
固定座-右	48.08	2.03	2.17	6.64%
锁紧螺母（长春）	39.00	1.44	1.63	11.68%
滚轮螺母	23.47	0.43	0.49	12.74%
锁紧螺母（南京）	22.61	1.27	1.60	21.00%
小计	**196.22**			

如上表所示，采购金额前五的五种物料合计采购金额占公司向善新贸易采购总额的比例为 47.59%。其中，左固定座（南京）白坯、固定座-右的采购单价与第三方单价差异不大；锁紧螺母（长春）、滚轮螺母、锁紧螺母（南京）采购单价较第三方采购单价低。主要原因系：公司向善新贸易采购的锁紧螺母（长春）和锁紧螺母（南京）为未经包装的散件，而向第三方采购的为经内外包装后的整件，故向第三方采购的价格更高；公司向善新贸易采购的滚轮螺母未经电镀，而向第三方采购的滚轮螺母业经电镀，故向第三方采购的价格更高。

2）逢莱塑胶

对比公司向逢莱塑胶采购金额较大的前五项物料的价格如下：

向关联方采购			向第三方供应商采购相同或者相似物料采购单价（元/件）	差异率
物料名称	2019 年度采购额（万元）	2019 年度采购均价（元/件）		
钢丝 01	39.61	0.72	0.63	-13.61%
钢丝 02	39.61	0.72	0.63	-13.61%
轴承套（外滚轮）	23.83	0.40	0.397	-0.31%
轴承套（铝合金塑料轮）	21.65	0.40	0.397	-0.31%
轴承套（导向轮总成）	18.74	0.19	0.17	-9.45%
小计	**143.43**			

如上表所示，采购金额前五的五种物料合计采购金额占公司向逢莱塑胶采购总额的比例为 56.79%，除钢丝 01 和钢丝 02 外，其余三项物料的采购单价与第三方单价差异不大。公司向逢莱塑胶采购钢丝 01 和钢丝 02 时间为 2019 年上半年，采购单价为 0.72 元，与彼时公司向第三方的采购单价一致。随着钢材价格的下降，公司在 2019 年 9 月

与多家供应商展开了竞争性谈判，供应商进行了降价，因此公司向逢莱塑胶钢丝 01 和钢丝 02 的单价高于向第三方全年采购均价。

（2）与腾轲物流发生的关联交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允

由于腾轲物流专业从事物流服务，在物流行业积攒了丰富的供应商资源，其能更便利地寻找到性价比高的物流供应商，故报告期初，公司委托腾轲物流为其提供运输服务，进而减少筛选物流供应商的时间和精力，前述关联交易具备合理性和必要性。报告期内，公司向腾轲物流采购服务 87.76 万元，其中主要系仓储服务 69.05 万元。

公司向腾轲物流采购价格与其向上游供应商采购价格对比如下：

甲方	乙方	合同类别	仓库地址	合同期间	仓储租金（元/年/平方米）	管理费（元/月）
浙江雅虎	腾轲物流	仓储服务合同	青岛市即墨区	2019 年度	85.10	43,000.00
腾轲物流	青岛上升天地物流有限公司			2019 年度	85.10	

如上表所示，腾轲物流转租给公司的仓库租金与其向第三方物流公司所支付的仓储租金一致，但由于腾轲物流还提供了 7 名操作人员为公司提供管理服务，故其需收取一定的管理费用，因此相关交易价格公允。

2、关联租赁情况

报告期内，公司向关联方租赁情况如下：

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2022 年 1-6 月确认的租赁费	2021 年度确认的租赁费	2020 年度确认的租赁费	2019 年度确认的租赁费	定价依据
拓虎实业	房屋租赁	-	-	-	205.50	市场定价

上述关联交易均具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

公司以 2018 年 10 月 31 日为基准日，将其位于瑞安市塘下镇鲍田工业园区的相关房屋和土地分立至拓虎实业，拓虎实业于 2018 年 12 月 29 日完成工商登记正式成立。由于分立后，公司新厂房尚未完工，因生产经营需要，向拓虎实业租赁了部分厂房过渡使用。2019 年 1 月 1 日，公司与拓虎实业签订《房屋租赁合同》，租用其位于瑞安市塘下镇前池东路 88 号厂房，建筑面积 8,427 平方米，每平米 0.67 元/天，租赁期自 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，确认的租赁费用合计 205.50 万元。自 2020 年起，

公司新厂房完工后产线整体搬迁，不再向拓虎实业进行租赁。前述租金定价与同期周边同类型物业租金相似，定价公允。

（二）偶发性关联交易

报告期内，公司的偶发性关联交易为向关联方进行资金拆借、资产转让。公司与关联方曾发生资金拆借主要系由于报告期前公司的生产经营存在资金周转需要，而相关还款行为发生于报告期内；公司向关联方进行专利、股权等资产的转让主要系公司为维护主业稳定，优化其整体业务结构而发生。前述偶发性关联交易均具有合理原因。

1、关联方资金拆借

2019 年，公司与关联方资金拆借情况如下：

单位：万元

名称	资金用途	期初余额	本期拆入	本期归还	期末余额	资金占用费
池仁虎	资金周转	93.02	-	93.02	-	-
叶春莲	资金周转	2.67	-	2.67	-	-
合计		**95.69**	-	**95.69**	-	-

报告期前，由于生产经营的资金周转需要，公司存在向实际控制人及主要股东近亲属进行资金拆借的情形，公司已于 2019 年对前述款项进行归还。报告期前，公司按照 5.15%的利率支付相应的资金占用费，利率定价公允。

综上所述，前述关联方资金拆借具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

2、关联方资产转让

单位：万元

关联方名称	关联内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
博安母婴	专利转让	-	-	28.49	-
温州剑辰	子公司转让	-	1,337.40	-	-

（1）专利转让

公司具备多年汽车座椅骨架冲压件的生产经营经验，因此早年有意开拓儿童座椅市场，提升公司业务丰富度，并同步着手研发，于 2017 年获取多项儿童座椅相关的外观设计和实用新型专利，并于同年 9 月成立博安母婴，相关专利所有权均属于公司。经过一段时间的经营后，公司发现儿童座椅市场与汽车行业存在较大差异，两者的消费属性、

经营策略、研发程序等方面都具有较大差别，分散研发不利于公司的发展。因此，公司拟专注于汽车座椅骨架业务，而由博安母婴专注于儿童座椅业务，遂考虑将儿童座椅相关的专利转让给博安母婴。此次专利转让有利于公司主体聚焦主业，增强与博安母婴的独立性，避免与博安母婴的潜在关联交易，具有合理性和必要性。

2020 年 9 月 2 日，公司与博安母婴签署《专利申请权及专利权转让协议》。协议约定，公司将 14 项专利申请权及专利权作价 28.49 万元转让给博安母婴，博安母婴已向公司支付了前述转让价款。

就前述专利申请权及专利权转让事宜，浙江中联耀信资产评估有限公司已出具《浙江雅虎汽车部件股份有限公司转让所持有的十四项专利追溯项目资产评估报告》（浙联评报字〔2020〕第 255 号），评估结论为该等专利在评估基准日 2020 年 6 月 30 日的市场价值为 28.49 万元。专利转让价格与市场价格一致，交易定价公允。

综上所述，前述专利转让交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

（2）子公司转让

本次股权受让方温州剑辰的实际控制人为池柄辰，系公司股东、副董事长池万杰之子。公司当初对电动自行车市场看好，希望以其在整车行业内的经验作为基础，着力发展电动自行车冲压件相关业务。但经过一段时间的经营后，公司发现电动自行车市场与汽车行业存在较大差异，相关业务开展不如预期，投入产出比较低，经济效益一般，出于维护公司主业稳定，优化公司整体业务架构的考虑，公司决定将江苏雅力剥离。公司设立江苏雅力后，委派池柄辰、池万杰负责该公司的日常经营管理。公司作出剥离江苏雅力的决定时，池柄辰仍看好电动自行车市场的未来发展，故其有意受让江苏雅力股权，相关转让行为具有商业合理性。

为确定该次股权转让价格，公司委托坤元资产评估有限公司对江苏雅力的权益价值进行评估，根据其出具的《资产评估报告》（坤元评报〔2021〕第 771 号），以 2021 年 9 月 30 日作为评估基准日，江苏雅力全部权益评估价值为 2,229.00 万元。参考上述评估结果，2021 年 12 月 6 日，温州剑辰与公司签署《股权转让协议》，约定公司将持有的江苏雅力 60%股权作价 1,337.40 万元转让给温州剑辰，上述交易定价公允。

综上所述，前述子公司股权转让交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

二、履行的程序合法合规

1、公司董事会已就发行人报告期内关联交易履行了审议程序

届次	审议通过议案	回避表决情况	决策程序及回避程序是否符合《公司章程》等制度文件的规定
第一届董事会第三次会议	《关于确认公司2020年度关联交易并预计2021年度经常性关联交易的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是
第一届董事会第四次会议	《关于子公司江苏雅力车辆部件有限公司股权转让暨关联交易的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是
第一届董事会第六次会议	《关于确认公司最近三年（2019年1月1日-2021年12月31日）关联交易事项的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是
第一届董事会第七次会议	《关于确认公司2021年度关联交易并预计2022年度经常性关联交易的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是

公司就报告期内关联交易累计召开董事会4次，均按有关法律法规以及《公司章程》等相关制度文件的规定，在关联董事回避的前提下进行表决，并均提交公司股东大会审议。

2、公司股东大会已就发行人报告期内关联交易履行了审议程序

届次	审议通过议案	回避表决情况	决策程序及回避程序是否符合《公司章程》等制度文件的规定
2020年度股东大会	《关于确认公司2020年度关联交易并预计2021年度经常性关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	是，依据公司《股东大会议事规则》第四十条规定：“如果出现所表决事项的股东均为关联股东的情形，则全体股东均可参加表决”。
2021年第一次临时股东大会	《关于子公司江苏雅力车辆部件有限公司股权转让暨关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	
2022年第二次临时股东大会	《关于确认公司最近三年（2019年1月1日-2021年12月31日）关联交易事项的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	
2021年度股东大会	《关于确认公司2021年度关联交易并预计2022年度经常性关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	

公司就报告期内关联交易累计召开股东大会4次，均按有关法律法规以及《公司章程》等相关制度文件的规定进行表决。

3、独立董事及监事未发表不同意见

前述关联交易相关的监事会会议决议及会议记录、董事会会议决议及会议记录、股东大会会议决议及会议记录以及相关独立董事意见、事前认可意见中，独立董事及监事均未就前述关联交易有关议案发表不同意见。

公司报告期内关联交易履行程序符合《公司法》等法律法规及公司《公司章程》等相关文件规定。

三、未来发展趋势及对发行人独立性的影响

自 2021 年以来，公司与关联方已不再发生关联采购、关联销售、关联租赁等经常性关联交易，且未来发生前述情形的可能性较低。公司将继续严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，维持健全的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，保持资产、业务体系的独立性和完整性，具有直接面向市场独立持续经营的能力

（4）说明对温州剑辰其他应收款且存在坏账准备的原因、主要内容、目前进展情况及影响。

公司对温州剑辰的其他应收款系尚未收回的江苏雅力股权转让款。2021 年 12 月，公司将持有的江苏雅力 60%股权转让给温州剑辰，交易对价为 1,337.40 万元，截至 2021 年末应收取的股权转让款余额为 637.40 万元。

根据《首发业务若干问题解答》之问题 28 条的规定：“发行人不应以欠款方为关联方客户、优质客户、政府工程客户或历史上未发生实际损失等理由而不计提坏账准备”，公司将上述关联方款项列入账龄组合，按 1 年以内 5%预计损失率，计提了 31.87 万元的坏账准备。2022 年 1 月，温州剑辰已全额支付了上述股权转让款余额 637.40 万元。

（5）说明报告期内财务不规范主要内容，包括发生的过程、背景和原因，是否合法合规及整改情况，财务内控制度是否健全并有效执行；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，说明是否存在其他未披露的财务不规范的情况。

报告期内公司存在的少量财务内控不规范情形已充分披露并已进行有效整改，该等行为并未违反法律法规及规章制度，财务内控制度健全并有效执行，不存在其他未披露的财务不规范的情况。

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》中问题 25 的规定，公司存在的财务不规范情况如下：

序号	财务不规范情形	公司是否存在财务不规范的情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形	2019 年，公司偿还了报告期前向实际控制人及主要股东近亲属的拆借款
4	通过关联方或第三方代收货款的情形	不存在
5	利用个人账户对外收付款项的情形	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项的情形	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形	不存在
8	其他情形	2019 年，公司与关联方存在社保代缴的情形

报告期前，由于生产经营的资金周转需要，公司存在向实际控制人及主要股东近亲属进行资金拆借的情形，并于 2019 年分别向池仁虎和叶春莲归还拆借款 93.02 万元和 2.67 万元。前述资金归还系清除报告期前的资金占用，不属于报告期内新增的财务不规范情形。

2019 年 2 月，伍虎控股代公司子公司虎印模具缴纳员工社会保险 1,020.92 元；2019 年 7 月至 10 月，公司代伍虎控股代缴社会保险、住房公积金 26,041.27 元。前述不规范行为系公司社保经办人员操作失误所致，且伍虎控股和虎印模具分别于 2019 年末和 2021 年 1 月末将相应代付款项归还代付方。

前述财务不规范行为发生时公司尚未整体变更设立为股份有限公司，但该等交易均经公司 2022 年第二次临时股东大会审议确认。公司改制为股份有限公司时，已经制定并严格执行了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》，确保此类财务不规范情形不再发生。此外，公司已经规范缴纳社会保险、住房公积金，且取得了属地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门出具的合规证明。截至本报告出具日，公司未再发生关联方代缴社保或其他财务不规范情况，故前述改进措施合理、有效。

公司严格按照《公司法》《证券法》《会计法》等法律法规的要求，参考《企业内部控制基本规范》《上市公司内部控制指引》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等文件，结合企业自身运营模式、经营环境逐步完善相关财务制度，建立了健全的内部财务控制制度，财务内部控制制度能够有效执行，合理保证公司运行效率。

（6）请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

一、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师的核查过程如下：

1、查阅了发行人实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的《调查问卷》并就相关信息于国家企业信用信息公示系统进行了复核检索；

2、就发行人实际控制人控制及报告期内曾经控制的相关关联企业以及发行人实际控制人近亲属主要控制或任职的关联企业取得了发行人实际控制人的书面确认；

3、取得了发行人主要关联方就其主营业务、与发行人主要客户供应商之间采购情况的书面确认；

4、通过工商档案及国家企业信用信息公示系统网站查询了发行人主要关联方的经营范围等基本工商登记信息；

5、获取并查阅了发行人主要关联方的财务报表，并与发行人主要客户、供应商信息进行比对；

6、获取发行人报告期内关联采购明细，并向发行人相关人员了解发生关联采购的背景及原因；通过分析关联方的财务报表、对比采购单价、抽样检查发行人与关联方以及关联方与其供应商的采购合同等方式，核查关联方采购定价的公允性；

7、查阅江苏雅力所涉股权转让及博安母婴所涉专利转让等的第三方评估机构的评估报告，核查关联方股权转让及专利转让定价的公允性；

8、对善新贸易、逢莱塑胶等主要关联方供应商进行访谈；

9、查阅发行人关联交易决策制度及三会文件，核实发行人关联方交易是否履行了必要的审议程序；

10、查阅了发行人与温州剑辰的股权转让协议以及相应的收款凭证；

11、查阅了发行人财务不规范事项相关的财务凭证，并就财务不规范事项产生的过程、背景和原因向发行人相关人员进行了解；

12、查阅了发行人 2022 年第二次临时股东大会文件及发行人的《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》；

13、取得了发行人属地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门出具的合规证明。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人已经严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方和关联交易；

2、发行人主要关联企业与发行人不存在同业竞争或业务竞争关系，亦不存在为发行人分担成本费用情形，发行人的主要关联方不会对发行人独立性构成重大不利影响；

3、发行人报告期内关联交易具有其合理性及必要性，交易定价依据公允，履行程序符合《公司法》等法律法规及发行人《公司章程》等相关文件规定；自 2021 年以来，发行人与关联方已不再发生关联采购、关联销售、关联租赁等经常性关联交易，且未来发生前述情形的可能性较低，发行人在资产、人员、财务、机构、业务等各方面将继续保持独立性；

4、发行人对温州剑辰的股权转让款系尚未收到的股权转让款余额，发行人按照账龄计提了坏账，2022 年 1 月温州剑辰已支付上述股权转让款余额；

5、发行人报告期内存在的少量财务内控不规范情形已充分披露并已进行有效整改，该等行为并未违反法律法规及规章制度，不属于发行人主观故意或恶意行为，不存在后续影响，不存在重大风险隐患，亦未构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险；发行人已针对性建立内控制度并有效执行，且相关财务内控不规范情形整改完成后未再发生其他财务不规范行为；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，不存在其他未披露的财务不规范的情况。

4.关于股权激励及股份支付

申请文件显示：

（1）2019 年 4 月，发行人员工持股平台恩泽投资通过增资方式入股发行人，入股价格为 2.18 元/注册资本，参考 2018 年扣非后净利润 8 倍左右的市盈率。恩泽投资目前持有发行人 6.67%股份，普通合伙人为实际控制人叶春兰，其他合伙人为发行人员工及实际控制人池仁虎。

（2）发行人参照 2019 年度预计净利润的市盈率 10 倍，计算本次股权激励的每股公允价值为 2.32 元/股。发行人激励对象约定有服务期，故将员工激励部分产生的股份支付按服务期分摊确认；实际控制人非同比例增资产生的股权支付，在授予日一次性计入当期费用。报告期各期，发行人确认股份支付费用 56.43 万元、12.46 万元和 12.46 万元。

请发行人：

（1）说明股权激励方案的主要内容，包括合伙人的入伙时间、所任职务和选定依据，是否全部约定最低服务期限或隐含服务期约定，是否存在发行人外部人员持股，是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；股权激励对象受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，报告期内恩泽投资的合伙人变动情况，股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排是否明确、清晰，内部股份转让机制和管理决策机制是否合法合规。

（2）说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》以及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

（1）说明股权激励方案的主要内容，包括合伙人的入伙时间、所任职务和选定依据，是否全部约定最低服务期限或隐含服务期约定，是否存在发行人外部人员持股，是否存

在委托持股或其他未披露的利益安排；股权激励对象受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，报告期内恩泽投资的合伙人变动情况，股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排是否明确、清晰，内部股份转让机制和管理决策机制是否合法合规

一、发行人股权激励方案的主要内容

（一）恩泽投资合伙人的入伙时间

根据《平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》（以下简称“《合伙协议》”），恩泽投资全体合伙人的入伙时间均为 2019 年 4 月 15 日（即《合伙协议》签署之日）。

（二）截至本回复意见出具日，恩泽投资合伙人在公司处所任职务

序号	合伙人姓名	合伙人类型	在公司处所任职务
1	叶春兰	普通合伙人	未任职
2	池仁虎	有限合伙人	董事长
3	王光昌	有限合伙人	董事会秘书、财务负责人
4	池万金	有限合伙人	监事、总工程师
5	李艳君	有限合伙人	副总经理
6	李建伟	有限合伙人	营销总监
7	张克世	有限合伙人	人资行政总监
8	孙忠涛	有限合伙人	研发中心总监
9	池永迪	有限合伙人	工程部经理
10	池锦尧	有限合伙人	销售经理
11	薛建军	有限合伙人	研发经理
12	刘春	有限合伙人	长春雅虎副总经理
13	周丽娜	有限合伙人	财务经理
14	左永茂	有限合伙人	温州伟辰副总经理
15	叶春玉	有限合伙人	行政后勤主管
16	叶秀琴	有限合伙人	董事、成都雅虎财务经理
17	叶献飞	有限合伙人	职工代表监事、物流主管

（三）合伙人的选定依据

根据《浙江雅虎汽车部件有限公司员工持股计划》（以下简称“《持股计划》”），同时符合如下具体条件的公司中高层管理人员及业务骨干，在经公司董事会审议批准后，将有资格成为恩泽投资的合伙人：

1、截止 2018 年 12 月 31 日，在公司（包括其控股子公司）入职 2 年以上（包括 2 年），且《持股计划》签署之日起未来 5 年在职的。

2、有贡献的（为免疑问，“贡献”的标准将由董事会根据实际情况届时界定）：（1）入职 10 年以上，骨干普通员工；（2）入职 5 年以上，业务 1000 万元以上骨干业务员；（3）入职 5 年以上，骨干项目经理、车间主任；（4）入职 2 年以上，工作绩效良好的部门副经理、经理。

3、对于上不满足上述条件，但工作表现优异的中高层管理人员及业务骨干，经公司董事会评定，可以提前纳入激励对象的范围。

（四）合伙人约定的最低服务期限

根据《持股计划》“第三条激励对象的确定”的约定，如需成为恩泽投资合伙人的，其需承诺在《持股计划》签署之日起未来 5 年均在公司在职，前述承诺在职期间为《持股计划》的“承诺服务年限”。鉴于《持股计划》签署日为 2019 年 3 月 26 日，故恩泽投资合伙人约定的最低服务期限截止日为 2024 年 3 月 25 日。除前述约定外，恩泽投资不存在对合伙人的隐含服务期约定。

二、恩泽投资全体合伙人中存在发行人外部人员持股，但不存在委托持股或其他利益安排

恩泽投资全体有限合伙人均为公司或其子公司员工，仅普通合伙人叶春兰（公司实际控制人之一）未在公司或子公司处任职。叶春兰持有的恩泽投资权益不存在委托持股或其他利益安排，且其作为恩泽投资普通合伙人不会影响发行人股权激励方案的执行，亦不会对恩泽投资相关合伙协议及补充协议的履行造成影响。

全体合伙人已于 2019 年 4 月 30 日签署《平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，全体合伙人已在前述协议中书面确认其持有的恩泽投资合伙份额均系其个人直接持有，不存在代持、委托投资或其他利益安排的情形。

2022 年 8 月 10 日，全体合伙人均出具书面承诺，确认其持有的恩泽投资合伙份额不涉及其他利益安排。

三、股权激励对象受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源

2019 年 4 月 26 日，恩泽投资以货币方式对公司增资 3,757.36 万元，其中 1,723.56 万元计入公司实收资本，2,033.80 万元计入公司资本公积。

恩泽投资参考公司 2018 年度扣除非经常性损益后净利润 8 倍左右的市盈率作为其增资之作价依据，最终以 2.18 元/注册资本作为其增资入股公司的定价。

恩泽投资已经于 2019 年 9 月 15 日前将全部增资款 3,757.36 万元实缴完毕，增资行为已经天健出具的编号为“天健验（2019）300 号”的《验资报告》予以验证。

根据恩泽投资全体合伙人签署的《平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，全体合伙人已承诺其用于认购恩泽投资合伙份额的资金系来源于其合法自有或自筹资金，并未接受公司、公司实际控制人、控股股东的赠与或借款。

综上，恩泽投资全体合伙人认购恩泽投资合伙份额的资金来源均系相应合伙人的合法自有或自筹资金，资金来源合法合规。

四、报告期内恩泽投资未发生合伙人变动情况

报告期内恩泽投资未发生合伙人变动。

五、股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排明确、清晰；内部股份转让机制和管理决策机制合法合规

（一）股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排明确、清晰

1、股权激励人员离职后的股份处理

（1）《平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》中对合伙人在离职时处理其持有的合伙份额的相关约定：

1）如相关合伙人因违反劳动法律、法规、公司内部劳动纪律或其与公司及子公司以及恩泽投资签署的任何协议条款时，不论公司是否开除相关合伙人，当公司要求时，相关合伙人必须将其持有的恩泽投资合伙份额按该合伙人认购合伙份额时的价格平价（按其实缴出资额计算）转让给恩泽投资普通合伙人或其指定的第三方或按前述价格退

伙，相关合伙人不得拒绝。该等强制收购、退伙行为，不豁免相关合伙人因其违约、违法、违规行为造成的其应该承担的赔偿责任；

2）如相关合伙人因个人原因主动向公司提出辞职且公司认可的、相关合伙人达到法定退休年龄予以退休且不被公司返聘的以及相关合伙人提出合理事由并经公司认可的，相关合伙人应按照其认购恩泽投资合伙份额时的价格（按其实缴出资额计算）加算同期银行存款利息，向恩泽投资普通合伙人或其指定的第三方转让相关合伙人持有的合伙份额或按前述价格退伙。

（2）《员工持股计划》中对合伙人在离职时处理其持有的合伙份额的相关约定：

1）如相关合伙人不能胜任工作，经过培训调整工作岗位，仍不能胜任工作而被公司提前解除劳动关系的；如相关合伙人的劳动合同到期，但虽经公司要求，其未同意续签劳动合同的；如相关合伙人非过错情形下主动提出离职，而公司同意其离职的。在前述离职情况下，相关合伙人的合伙份额退出价格为其认购合伙份额时的价格加算同期银行贷款利息。

2）如相关合伙人未经公司同意擅自离职的；违反国家有关法律的规定或因犯罪行为被依法追究刑事责任且给恩泽投资或公司造成实际损失的；严重违反劳动纪律或者公司规章制度的；严重失职，营私舞弊，给公司造成重大损害的；在于公司有竞争关系的单位任职或者自营与公司有竞争关系的业务；在任职期间存在受贿、索贿、侵占、盗窃、泄露经营和技术秘密及其他损害公司利益行为的。在前述离职情况下，相关合伙人的合伙份额退出价格为其认购合伙份额时的价格，且需将已经获得的分红或其他现金奖励返还公司（如有）。

综上，恩泽投资合伙人离职后的股份处理安排明确、清晰。

2、股权激励人员的股份锁定期

根据《员工持股计划》规定，恩泽投资合伙人持有的合伙份额的限售期为自公司股票上市交易之日起满 36 个月，并且自《员工持股计划》签署之日起继续在职满 5 年。鉴于《持股计划》签署日为 2019 年 3 月 26 日（加计五年后将短于公司股票上市交易之日起满 36 个月之期间），故恩泽投资合伙人持有的合伙份额的限售期为公司股票上市交易之日起满 36 个月。

综上，恩泽投资合伙人的股份锁定期安排明确、清晰。

（二）内部股份转让机制和管理决策机制合法合规

1、内部股份转让机制

除前述第“五、股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排明确、清晰；内部股份转让机制和管理决策机制合法合规”之“（一）股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排”之“1、股权激励人员离职后的股份处理”部分已经披露的相关恩泽投资合伙份额转让机制外，《员工持股计划》还规定，在限售期满后，相关合伙人可以申请普通合伙人回购其所持有的恩泽投资合伙份额，回购价格为回购申请得以确认之日前 20 个交易日公司在二级市场的平均股价；普通合伙人不回购的，相关合伙人可以申请通过二级市场减持通过恩泽投资间接持有的公司股份，回购价格为恩泽投资出售公司股份时的实际交易价格，出售所得款项扣除相关税费后支付给相关合伙人。

除前述特殊约定的情况外，根据《合伙协议》约定，恩泽投资有限合伙人的其他入伙、退伙的条件、程序以及相关责任，均按照《中华人民共和国合伙企业法》“第五节入伙、退伙”的相关规定予以执行。

2、管理决策机制

根据《合伙协议》约定，恩泽投资的具体管理决策机制如下：

（1）恩泽投资全体合伙人共同委托 1 个合伙人为执行合伙事务的合伙人（即普通合伙人叶春兰），其他合伙人不再执行合伙企业事务。

（2）不参加执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人，检查其执行合伙事务的情况；根据合伙人要求，执行事务合伙人应向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营状况和财务状况；执行合伙事务的合伙人不按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人可以决定撤销委托。

（3）合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权，除法律、法规、规章和本协议另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过，但下列事项应当经全体合伙人一致同意：1）改变合伙企业名称；2）改企业营围经营场所的地点；3）处分合伙企业的不动产；4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；5）以合伙企业名义为他人提供担保；6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员；7）修改合伙协议内容。

（4）执行事务合伙人的权限：1）负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；2）执行全体合伙人的决议；3）主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；4）指定企业的年度财务预算方案、决算方案；5）制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；6）全体合伙人委托的其他职权。

综上，恩泽投资的内部股份转让机制和管理决策机制符合《中华人民共和国合伙企业法》等法律法规的规定。

（2）说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》以及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定

一、股份支付的计算结果与过程

实际控制人通过持股平台间接取得公司 4.29%股权，员工通过持股平台间接取得公司 2.38%股权，确认股份授予时公司全部股权价值 6 亿元，分别计算实际控制人非同比例增资和员工激励股权形成的股份支付费用如下：

（一）实际控制人非同比例增资形成的股份支付费用

根据证监会《首发业务若干问题解答》，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。本次恩泽投资增资后持有公司 6.67%股权，其中 2.38%为员工持有，剩余 4.29%则由实控人池仁虎和叶春兰持有。由于原股东池万杰并未同步增资，本次增资实质上导致了实控人相对于其他股东的非同比例增资，并最终导致了原股东池万杰的股份被稀释，因此对于实控人非同比例增资部分确认股份支付，具体计算过程如下：

穿透后的股东	持股平台增资前持股比例（A）	原股东通过持股平台取得的公司股权比例（B）	同比例增资应取得的股权比例（C=A*B）	实际取得股权比例（D）	非同比例增资多获得的股权比例（E=D-C）
实际控制人家族	68.76%	4.29%	2.95%	4.29%	1.34%
池万杰	31.24%		1.34%	0.00%	-1.34%

实际控制人家族通过非同比例增资多获得公司 1.34%股权，形成股份支付费用如下：

单位：万元

公司股权公允价值（A）	60,000.00
非同比例增资导致实际控制人家族增加持有的公司股权比例（B）	1.34%
公允价值（C=A*B）	804.24
增资成本（D）	755.08
股份支付费用（E=C-D）	49.16

实际控制人非同比例增资，授予后一次性确认股份支付费用 49.16 万元，并计入非经常性损益。

科创板上市公司光云科技（688365），创业板在审企业润阳股份对实际控制人股份支付的计算原则与公司一致。

（二）员工取得的激励股权形成的股份支付费用

单位：万元

公司股权公允价值（A）	60,000.00
员工取得的公司股权比例（B）	2.38%
公允价值（C=A*B）	1,427.35
员工行权成本（D）	1,340.10
股份支付费用（E=C-D）	87.25

员工低价增资，应确认的股份支付费用总额为 87.25 万元。根据员工持股计划，此次股权激励的限售期为自公司股票上市交易之日起满 36 个月，并且自本计划签署之日起继续在职满 5 年。限售期满前，若激励对象离职，视其是否有过错，分别按照认购价格或认购价格加算银行同期贷款利息确定其退出价格。因此，此次股权激励附服务期。结合公司 IPO 申报进度表，确定上述服务期为 7 年，故公司在此次增资后 7 年内分摊确认员工股权激励对应的股份支付费用，2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月分别确认 7.27 万元、12.46 万元、12.46 万元及 6.23 万元，并计入经常性损益。

二、股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理

（一）股份支付权益工具的公允价值的计量方法的合理性

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》及应用指南相关规定，权益工具公允价值的确定方法：1、存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；2、不存在活跃市场的，企业可使用其他可观察的输入值，例如对应资产在非活跃市场中的报价；3、对于无法取得可观察价格的，企业应使用收益法、市场法等估值技术进行确定。

由于公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格，且在平阳恩泽合伙增资入股前后，并无外部投资者的入股价格可供参照。因此，公司参考同行业并购重组市盈率水平以及评估结果等方法，本次公允价值确定具有合理性。

（二）股份支付权益工具的公允价值的计量结果的合理性

由于不存在增资相近期间合理的外部投资者入股价作为参考，也不存在活跃交易的股份转让市场价格，从市盈率和参考评估值两种方法看，公允价值为 6 亿元具有合理性：

一是同行业可比公司股权收购时的 PE 倍数。2018 年和 2019 年，同行业上市公司收购标的公司的可比交易案例估值情况如下表所示：

单位：万元

序号	上市公司	交易标的	标的方所属行业	交易时间	作价市盈率
1	美力科技（300611）	上海科工 20%股权及相关债权	机动车零配件与设备	2018 年 5 月	9.00
2	天润工业（002283）	恒润锻造 25%股权	机动车零配件与设备	2018 年 9 月	8.99
3	常熟汽饰（603035）	一汽富晟 10%股权	机动车零配件与设备	2019 年 4 月	9.89
4	长春一东（600148）	大华机械和蓬翔汽车 100%股权	机动车零配件与设备	2018 年 6 月	10.85
5	鹏翎股份（300375）	新欧科技 100%股权	机动车零配件与设备	2018 年 9 月	9.99
平均值		-	-	-	9.74

同行业上市公司的并购案例平均市盈率为 9.74 倍。按照 2019 年度扣非净利润 4,554.72 万元，公司对应 6 亿元公允价值的市盈率为 13.17 倍，公允价值对应的市盈率远高于市场平均水平，具有较强的合理性。

二是股权价值评估值。公司在股改时，以 2020 年 3 月 31 日为评估基准日对公司股权价值进行了评估，评估值为 6.20 亿元。在市场环境、公司基本面未发生重大变化的情况下，公司股权激励时点较股改时股权评估时间点早一年时间，同时，股改评估时点离上市申报更近，因此，以略低于评估值的 6 亿元作为公允价值具有合理性。

因此，公司股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果合理。

三、相关会计处理是否符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：

1、入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；

2、行业特点、同行业并购重组市盈率水平；

3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；

4、熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；

5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

故公司综合考虑同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施当年预计净利润等因素，确定权益工具的公允价值，符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。故公司将员工低价增资确认的股份支付费用在服务期内分摊，计入经常性损益；将不受服务期等条件限制的实际控制人家族非同比例增资一次性确认股份支付费用，计入非经常性损益。

综上所述，公司股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定。

（3）请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见

一、请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见

就上述回复，保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了恩泽投资的全套工商档案、全体合伙人签署的《持股计划》《合伙协议》以及《平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》；

2、就恩泽投资合伙人在发行人处所任职务情况，取得了发行人出具的说明；

3、取得了恩泽投资全体合伙人就前述相关事宜出具的书面承诺；

4、查阅了恩泽投资全体合伙人的出资凭证、主要合伙人的资金流水；

5、就恩泽投资向发行人增资的定价情况，取得了发行人出具的说明；

6、查阅了天健就恩泽投资向发行人增资事宜出具的《验资报告》。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、前述回复中已经说明发行人股权激励方案的主要内容，恩泽投资有限合伙人已全部约定最低服务期限且不存在隐含服务期约定。恩泽投资存在发行人外部人员持股，但不存在委托持股或其他利益安排；

2、恩泽投资取得发行人股份的定价依据合理，相关增资价款已经足额、按时支付，恩泽投资全体合伙人认购恩泽投资合伙份额的资金来源均系相应合伙人的合法自有或自筹资金，资金来源合法合规；

3、报告期内恩泽投资未发生合伙人变动情况；

4、恩泽投资合伙人离职后的股份处理、股份锁定期等安排明确、清晰，内部股份转让机制和管理决策机制合法合规。

二、请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见

就上述回复，保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人制定并实施的《员工持股计划》，核查发行人关于实施员工股权激励、授予员工股份等事项而履行的股东会决议；

2、查阅持股平台的合伙协议、工商资料、缴款凭证等，核实持股平台的真实性；

3、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》对，结合同行业上市公司的并购案例，检查股份支付交易价格的公允性；

4、查阅《员工持股计划》的相关条款，分析等待期设定为 7 年的合理性；

5、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，分析是否存在等待期及股份支付相关会计处理是否符合相关规定。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

股份支付的计算结果和过程准确，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，相关会计处理符合规定。

5.关于合规经营

申请文件显示：

（1）发行人生产经营过程中存在部分危险废物，但招股说明书中环保相关信息披露较为简略。

（2）报告期各期末，发行人及子公司劳务外包人员分别为 13 人、275 人和 129 人；报告期各期，发行人劳务外包费用分别为 55.01 万元、664.50 万元和 889.42 万元。

（3）报告期各期，发行人存在较多员工应缴纳社会保险、住房公积金而未缴纳情形，相关信息披露和风险提示不充分。

请发行人：

（1）说明环保相关信息披露是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 19 规定。

（2）说明劳务外包是否符合《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 30 规定。

（3）说明社保及公积金缴纳是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 21 规定。

（4）说明报告期内发行人及子公司是否已经全部取得生产经营所必需的许可、资质或认证，发行人是否存在超越资质或无资质开展生产经营情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（1）环保相关信息披露符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 19 规定。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 19：

“发行人应当在招股说明书中充分做好相关信息披露，包括：生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力；报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环

保措施及相应的资金来源和金额等；公司生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求，发行人若发生环保事故或受到行政处罚的，应披露原因、经过等具体情况，发行人是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的有关规定。

保荐机构和发行人律师应对发行人的环保情况进行核查，包括：是否符合国家和地方环保要求，已建项目和已经开工的在建项目是否履行环评手续，公司排污达标检测情况和环保部门现场检查情况，公司是否发生环保事故或重大群体性的环保事件，有关公司环保的媒体报道。

在对发行人全面系统核查基础上，保荐机构和发行人律师应对发行人生产经营总体是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确意见，发行人曾发生环保事故或因环保问题受到处罚的，保荐机构和发行人律师应对是否构成重大违法行为发表明确意见”。

一、招股说明书中对环保相关信息披露

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，不属于原《上市公司环保核查行业分类管理名录》（环办函[2008]373 号）所界定的重污染行业。考虑到公司不存在《创业板首次公开发行审核关注要点落实情况表》中“12-1 发行人及其合并报表范围各级子公司生产经营是否属于重污染行业”的情形，原招股说明书中仅根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》对“生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”相关内容进行披露。

现招股说明书已在“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务经营情况”之“（五）生产经营中涉及的主要环节污染物、主要处理设施及处理能力”中对公司环保相关信息补充披露如下：

“公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，不属于原《上市公司环保核查行业分类管理名录》（环办函[2008]373 号）所界定的重污染行业。公司按照环保部门要求建设和运行环保设施，并通过了 ISO14001:2015 环境管理体系认证。对于生产加工过程中产生的废水、废气、固废和噪声等，公司采取的处理或控制措施如下：

污染物类别	污染物	主要处理设施及处理能力
废水	生活废水	纳入管网，经污水处理厂处理达标后排放
	生产废水	经物化处理后进行酸化处理，再利用回流污泥进行脱氮，其后在微生物作用下进一步去除有机物，处理达标后纳入江南污水处理厂；或经分质收集进入生产废水处理设施处理后纳入市政污水管网
废气	焊接废气	经集气收集及净化后，引至生产车间屋顶高架排放，排放高度不低于 15m
	破碎粉尘	经布袋除尘器处理后，通过专用管道引至屋顶排放
固废	一般固废	收集后生活垃圾由环卫部门清运，废料外售综合利用
	危险固废	委托有危废处理资质的单位处置
噪声	噪声	配置阻尼减振设施，敷设吸声材料

公司的环保设施主要为废气净化设备、粉尘处理设备及废水处理系统，报告期内环保设施运转正常。公司根据实际情况编制了《环境职业健康安全目标指标管理方案控制程序》《环境因素识别及评价控制程序》《环境职业健康安全法律法规及其要求控制程序》等制度文件。报告期内，公司环保设施运行情况正常，能够及时有效处理公司生产过程中生成的废水、废气及固废等。

报告期内，公司环保投入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
环保设施	10.57	143.39	73.18	86.17
环保相关费用	14.90	49.50	11.59	11.86
环保总投入	25.47	192.89	84.77	98.03
营业收入	26,841.56	73,046.12	53,379.98	49,957.13
环保投入占营业收入的比例	0.09%	0.26%	0.16%	0.20%

报告期内，公司的环保设施主要为废气净化设备、粉尘处理设备及废水处理系统等，环保相关费用主要包括三废处理费、环评费、生活垃圾处理费、排污许可证费用、环评检测费等。公司各年环保总投入占营业收入的比例金额较小，主要系公司生产工艺以物理过程为主，生产工艺环节污染物较少，对应所需的环保设施投入及环保相关费用投入较小。其中，公司 2021 年环保投入增长较快，主要系公司在电泳车间投资建设了废水处理系统，相关投入相对较大。公司环保设施运行情况正常，能够及时有效处理公司生产过程中生成的废水、废气和固废等，相关危废物均得到有效处理，公司环保投入与危废物的排放相匹配。

此外，针对公司在生产过程中会产生少量危险废弃物，公司已经与浙江金泰莱环保科技有限公司签署《危险废物处置协议》，协议约定公司生产过程中产生的少量危险废弃物均由浙江金泰莱环保科技有限公司进行处理。浙江金泰莱环保科技有限公司持有编号为 3307000102 的《危险废物经营许可证》,可依法经营危险废弃物处置业务。”

二、公司生产经营符合国家和地方环保要求，已建项目和已经开工的在建项目均已履行环评手续，公司排污达标检测情况符合国家污染物排放标准，不存在被环保部门现场检查过程中发现环境保护相关违法违规的情况，公司未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关环境污染事故、重大群体性环保事件以及其他环保问题的媒体报道

1、公司及其实际开展生产经营活动的子公司符合国家和地方环保要求

根据国家统计局制定的《国民经济行业分类》（GB/T4754－2017），公司所属行业为“汽车零部件及配件制造”，不属于重污染行业范围。

根据温州市生态环境局瑞安分局于 2022 年 1 月 13 日、2022 年 8 月 1 日出具的《关于要求出具浙江雅虎汽车部件股份有限公司相关证明的复函》，温州市生态环境局瑞安分局已对公司及子公司虎印模具、锐韦机电、温州伟辰开展环保行政处罚情况审查，自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 8 月 1 日，前述公司无环保行政处罚记录。

根据长春市环境保护局汽车经济技术开发区分局于 2022 年 2 月 22 日、2022 年 7 月 26 日出具的《证明》，长春雅虎在建和拟建设项目已通过环境影响评价，已投产项目已完成环境保护设施竣工验收、执行环境保护“三同时”制度，其生产经营和拟投资项目亦符合国家环境保护的有关规定。长春雅虎在环境保护方面遵守了国家和地方相关法律、法规的规定，废气、废水、固体废弃物、噪音等污染物的处置符合环保规定要求，现有主要环保治理设施运转情况良好，废水和废气污染物能做到达标排放。自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 26 日，长春雅虎无重大环境污染事件或违反国家环保法律法规行为发生，未受过环保部门的处罚，未收到有关该公司环境污染事件的投诉或索赔，亦未在环保现场检查工作中发现其存在违反环保法律法规的情形。

根据成都经开区生态环境局成都市龙泉驿生态环境局于 2022 年 1 月 10 日、2022 年 7 月 28 日出具的关于成都雅虎的《情况说明》，成都雅虎自 2019 年 1 月 1 日至 2022

年 7 月 28 日，未被发现违反环境保护方面的法律、法规、政策的行为和记录，该企业未受到违反环境保护法律、法规、政策的行政处罚。

根据天津市宁河区现代产业区管理委员会于 2022 年 3 月 16 日、2022 年 7 月 27 日出具的《证明》，自 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 27 日，天津雅虎不存在因违反重大环境污染事件相关法律法规而被环保行政处罚的记录，也不存在因违反重大环境污染事件相关法律法规被立案调查的情形。

根据无锡市锡山区生态环境局于 2022 年 1 月 11 日出具的《情况说明》，江苏雅力自 2020 年 12 月 29 日建立至说明出具日，未受任何环境行政处罚。

2、公司及其子公司的已建项目和已经开工的在建项目均已履行环评手续

序号	项目名称	环评批复文号	环评验收情况
1	年产 200 万套汽车座椅总成新厂房建设项目	瑞环建（2015）121 号	瑞环经开区验（2019）22 号
2	年产汽车座椅纵向调节机构 80 万辆和座椅后靠总成 40 万辆项目（后变更为“年产 320 万套汽车座椅总成工业涂装智能产线项目”）	瑞环建（2011）78 号（变更前）；温环瑞建（2021）34 号（变更后）	已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
3	长春雅虎汽车部件有限公司建设项目及改建项目	长环汽开建（2012）8 号；长环汽开建（2020）1 号	已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
4	成都雅虎汽车内饰有限公司长春旷达汽车织物成都生产基地	龙环审批（2012）复字 37 号（一期）；龙环审批（2018）复字 131 号（二期）	龙环验〔2014〕33 号（一期）；二期已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
5	天津雅虎汽车内饰有限公司 A-SUV 座椅骨架项目	宁河审批环（2018）32 号	已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
6	浙江虎印模具科技有限公司新建项目	温环瑞建备（2021）43 号	已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
7	浙江锐韦机电科技有限公司新建项目	温环瑞建备（2021）44 号	已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
8	温州伟辰紧固件有限公司新建项目	温环瑞建备（2021）45 号	已在“全国环境影响评价管理信息平台”完成企业自验及公示
9	浙江雅虎汽车部件股份有限公司汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目（公司募投项目）	温环瑞建备（2022）11 号	因尚未完工，暂未进行验收

3、公司排污达标检测情况

（1）公司及其子公司取得的排污许可证及固定污染源排污登记回执

序号	证书名称	证书持有人	注册号	发证日期	有效期
1	排污许可证	公司（瑞安市阁巷新区 20 号厂区）	91330381724522277D002Y	2021.2.25	2024.2.24
2	固定污染源排污登记回执（注）	公司（瑞安市南滨街道 777 号厂区）	91330381724522277D003X	2021.6.10	2026.6.9
		长春雅虎	91220101586237151800 1Z	2020.4.3	2025.4.2
		成都雅虎	31510112572253900 3001V	2020.2.18	2023.2.17
		天津雅虎	91120221MA06DU2R9M002Z	2021.5.7	2026.5.6
		虎印模具	91330381MA2AQ2A6X8001Y	2021.3.3	2026.3.2
		锐韦机电	91330381MA2CN1DQ50001W	2021.3.3	2026.3.2
		温州伟辰	91330381M553916101001X	2020.7.30	2025.7.29
		安徽雅虎	91340422MA8NU8XF05001Y	2022.11.11	2027.11.10

注 1：依据温州市生态环境局出具的《浙江雅虎汽车部件股份有限公司排污许可证注销通知书》，公司依据固定污染源分类管理名录不再需要排污许可证，故公司原持有的排污许可证（编号为 91330381724522277D001U，原有效期 2019.11.28-2022.11.27）已于 2021 年 6 月 4 日由公司申请注销，同时公司已领取与污染源类型相符的固定污染源排污登记回执。

注 2：天津雅虎此前已经取得排污许可证，证号为 91120221MA06DU2R9M001U，有效期自 2019 年 8 月 6 日起至 2022 年 8 月 5 日。

（2）公司排污检测情况符合国家污染物排放标准

①废气、废水和噪音处理

根据公司委托浙江瑞启检测技术有限公司温州分公司出具的浙瑞（温）检 2019-0582 号、2020-08180 号、2022-01098 号、2022-08010 号以及 2022-08121 号《检验检测报告》以及公司的说明，报告期内，公司生产建设项目废气、废水和噪音中各项污染排放均符合国家污染物排放标准。

②危险废弃物处理

公司在生产过程中会产生少量危险废弃物。就前述危险废弃物处置事宜，公司已经与浙江金泰莱环保科技有限公司签署《危险废物处置协议》，协议约定公司生产过程中产生的少量危险废弃物均由浙江金泰莱环保科技有限公司进行处理。依据签署协议，2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司与浙江金泰莱环保科技有限公司的危险废弃物处理费（含税价）分别为 15.08 万元和 6.19 万元。经核查，浙江金泰莱环保科技有限公司持有编号为 3307000102 的《危险废物经营许可证》，可依法经营危险废弃物处置业务。

4、环保部门现场检查情况

经与温州市生态环境局瑞安分局相关人员的现场访谈，报告期内，该局对公司及子公司进行现场检查的过程中，未发现公司及子公司（虎印模具、锐韦机电、温州伟辰）存在环境保护相关的违法违规情况。

根据长春市环境保护局汽车经济技术开发区分局、成都经开区生态环境局成都市龙泉驿生态环境局、天津市宁河区现代产业区管理委员会以及无锡市锡山区生态环境局出具的相关证明文件并经网络核查，公司实际开展生产经营活动的子公司（长春雅虎、成都雅虎、天津雅虎以及曾为公司子公司的江苏雅力）不存在被环保部门现场检查过程中发现环境保护相关违法违规的情况。

5、公司未发生环保事故或重大群体性的环保事件

经查询百度搜索引擎（www.baidu.com）、搜狗搜索引擎（www.sogou.com）、必应搜索引擎（cn.bing.com）、新浪网（www.sina.com.cn）、凤凰网（www.ifeng.com）等主要网站、搜索引擎后认为，公司及其子公司不存在有关环境污染事故、重大群体性环保事件以及其他环保问题的新闻报道。

三、在对发行人全面系统核查基础上，保荐机构和发行人律师应对发行人生产经营总体是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确意见，发行人曾发生环保事故或因环保问题受到处罚的，保荐机构和发行人律师应对是否构成重大违法行为发表明确意见。

经前述核查，保荐人、发行人律师认为，公司生产经营总体符合国家和地方环保法规和要求，不存在发生环保事故或因环保问题受到处罚的情况。

（2）说明劳务外包是否符合《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 30 规定。

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 30 的规定，中介机构应当充分关注以下方面：

“（一）劳务公司的经营合法合规性等情况，比如是否为独立经营的实体，是否具备必要的专业资质，业务实施及人员管理是否符合相关法律法规规定，发行人与其发生业务交易的背景及是否存在重大风险；

（二）劳务公司是否专门或主要为发行人服务，如存在主要为发行人服务的情形的，应关注其合理性及必要性、关联关系的认定及披露是否真实、准确、完整。中介机构对于该类情形应当从实质重于形式角度按关联方的相关要求进行核查，并特别考虑其按规范运行的经营成果对发行人财务数据的影响，以及对发行人是否符合发行条件的影响；

（三）劳务公司的构成及变动情况，劳务外包合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形。”

报告期内，公司及其子公司存在业务合作的劳务公司共 17 家（以下合称“劳务公司”），分别为吉林省乐信商务服务有限公司、温州拓宏企业管理咨询有限公司、吉林省华瑞优聘人力资源服务有限公司、无锡宏远人力资源服务有限公司、四川新起程企业管理有限公司、吉林省智汇人力资源有限公司、温州彬济人力资源有限公司、吉林省众启人力资源服务有限责任公司、四川互聘人力资源服务有限公司、吉林省康尼可人力资源有限公司、吉林省吉洋人力资源开发有限公司、四川好职坊人力资源管理有限公司、江苏卫佳特保安服务有限公司、宁波拓宏人力资源有限公司、浙江军正保安集团有限公司、上海沪李企业服务外包有限公司和天津津汇达企业管理服务有限公司。

除上述劳务公司外，长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司成都分公司曾与成都雅虎发生偶发性劳务合作，该分公司经营范围未包含劳务外包相关业务。成都雅虎与其存在劳务外包合作的原因系由于成都雅虎在生产过程中临时发生劳动力紧缺的情况，为按时保质完成该分公司的生产订单，故该分公司向成都雅虎外派少量劳务人员进行协助，但该等人员系由该分公司管理。根据成都雅虎与该分公司签署的《劳务支援合同》，其向成都雅虎提供劳务支援活动，并由成都雅虎向其直接支付劳务费用，该分公司负责为其劳务支援员工办理社会保险，并承担该等员工的工伤、经济补偿和劳动争议责任。经保荐人、发行人律师核查，该分公司仅在 2021 年 1 月、2 月、8 月期间内与成都雅虎发生短暂劳务合作，合计仅向成都雅虎提供 6 名劳务人员，且该分公司亦未曾因与成都雅虎进行短暂劳务合作而遭受行政处罚。因此，保荐人、发行人律师认为该分公司虽不属于劳务公司，且其经营范围未能包括劳务外包业务的情况不会对公司本次发行造成实质性障碍。

一、劳务公司经营合法合规，均为独立经营的实体，具备必要的专业资质，业务实施及人员管理符合相关法律法规规定，发行人与其发生业务交易的背景及不存在重大风险

1、劳务公司的经营合法合规，均为独立经营的实体

前述劳务公司的基本信息如下：

单位：万元

序号	企业名称	主要经营范围	主要人员	股权结构	成立日期	注册资本	初始合作时间
1	吉林省乐信商务服务有限公司	劳务服务承揽项目外包为汽车及机械行业制造全过程（含整车及总成、零部件销售及售后、仓储及运输物流）提供专业化服务	杨文乐担任执行董事兼总经理，刘畅担任监事	杨文乐持有60%股权，刘畅持有40%股权	2014/09/02	1,500	2020/08
2	温州拓宏企业管理咨询有限公司	人力资源服务；劳务派遣服务	陈辉担任执行董事兼总经理，陈利明担任监事	浙江拓宏企业管理咨询有限公司持有70%股权，陈辉持有30%股权	2018/12/07	10,000	2020/06
3	吉林省华瑞优聘人力资源服务有限公司	国内劳务派遣，人力资源外包；汽车及零部件制造、销售、售后服务	马言担任总经理，孙平担任监事	马言持有50%的股权，孙平持有50%的股权	2020/12/02	200	2021/11
4	无锡宏远人力资源服务有限公司	劳务派遣服务；劳务服务	陈春兰担任执行董事兼总经理，贾纯担任监事	贾纯持有51%的股权，陈春兰持有49%的股权	2020/12/16	200	2021/06
5	四川新起程企业管理有限公司	劳务服务；人力资源服务；职业中介活动；劳务派遣服务	袁显明担任执行董事兼经理，王芷祎担任监事	袁显明持有55%的股权，张子浩持有45%的股权	2019/12/14	200	2020/07
6	吉林省智汇人力资源有限公司	人力资源招聘；人力资源事务代理；职业介绍，人力资源外包	王琳担任执行董事，丁同庆担任监事	王琳持有55%的股权，丁同庆持有45%的股权	2020/12/14	1,000	2021/01
7	温州彬济人力资源有限公司	人力资源服务装卸搬运；职业中介活动；劳务派遣服务	王学杰担任执行董事兼总经理、苏杨芬担任监事	王学杰持有95%股权、苏杨芬持有5%股权	2018/11/01	200	2020/11
8	吉林省众启人力资源服务有限责任公司	人力资源外包，人力资源管理咨询，劳务派遣，劳务分包，汽车、汽车零部件、办公用品销售	孙利宇担任执行董事兼总经理，王馨担任监事	汪丽范持有60%的股权，孙利宇持有40%的股权	2020/09/14	200	2021/05
9	四川互聘人力资源服务有限公司	人力资源服务；劳务服务；职业中介活动；劳务派遣服务	张宇鹏担任执行董事兼经理，徐金凤担任监事	徐金凤持有95%的股权，张宇鹏持有5%的股权	2021/04/12	200	2021/05
10	吉林省康	人力资源服务；劳务	刘仲飚担任	刘仲飚持有	2018/10/25	300	2021/11

序号	企业名称	主要经营范围	主要人员	股权结构	成立日期	注册资本	初始合作时间
	尼可人力资源有限公司	服务；生产线管理服务；劳务派遣服务；职业中介活动	执行董事兼总经理，高凤茹担任监事	100%的股权			
11	吉林省吉洋人力资源开发有限公司	机械零件、零部件加工；生产线管理服务；国内劳务派遣；劳务外包；人力资源外包；人力资源管理咨询；劳务服务	徐海龙担任执行董事兼总经理，曹雅楠担任监事	徐海龙持有75%的股权，曹雅楠持有25%的股权	2016/07/05	1,680	2021/11
12	四川好职坊人力资源管理有限公司	人力资源服务；职业中介服务；劳务派遣；汽车零配件、电子产品、机械设备及配件、计算机	李勇担任经理、林剑担任执行董事，杨刚担任监事	林剑持有14.32%的股权，刘晓艳、任柯、王坤斌、张雪玲、杨刚、李勇各持有14.28%的股权	2019/06/21	200	2021/05
13	江苏卫佳特保安服务有限公司	保安服务；劳务派遣服务	戴时担任执行董事兼总经理，史旭悦担任监事	蒋欣华持有99%的股权，戴时持有1%的股权	2015/02/27	10,002	2021/11
14	宁波拓宏人力资源有限公司	职业中介活动；劳务派遣服务；人力资源服务生产线管理服务；单位后勤管理服务；劳务服务	陈上南担任执行董事、陈辉担任经理、陈利明担任监事	浙江拓宏企业管理咨询有限公司持有70%股权，陈辉持有30%股权	2020/09/23	200	2020/11
15	浙江军正保安集团有限公司	保安服务；劳务服务（不含劳务派遣）	黄启山担任执行董事兼总经理，林川江担任监事	黄启山持有51%的股权，林川江持有49%的股权	2014/07/02	5,800	2017/04
16	上海沪李企业服务外包有限公司	以服务外包方式从事生产流程管理、生产工段管理，职业中介，货物运输代理，装卸服务	李中华担任执行董事，袁丹丹担任监事	李中华持有90%的股权，袁丹丹持有10%的股权	2016/05/18	300	2019/01
17	天津津汇达企业管理服务有限公司	企业管理服务；国内劳务服务	霍庆军担任执行董事兼经理，霍庆来担任监事	霍庆军持有100%的股权	2019/03/18	600	2022/02

2、除保安服务外包外，劳务公司无需具备特殊资质

根据公司及其子公司提供的劳务外包合同及前述劳务公司出具的相关书面确认，除浙江军正保安集团有限公司、江苏卫佳特保安服务有限公司为公司及江苏雅力提供园区安保外包服务外，其余劳务公司向公司及其子公司提供的劳务工作均属于基础性劳务工作，无需具备特殊资质。浙江军正保安集团有限公司持有编号为浙公保服20140387的

《保安服务许可证》；江苏卫佳特保安服务有限公司持有编号为苏公保服 20150032 号的《保安服务许可证》。

3、劳务公司的业务实施及人员管理符合相关法律法规规定

经核查劳务公司的营业执照、劳务外包协议等相关资料，劳务公司承接公司及其子公司劳务外包业务均未超过其工商核准的经营范围。

公司及子公司与劳务公司签署的相关劳务外包合同的条款中均已明确了劳务外包活动对应的具体生产活动，且合同亦明确约定了劳务公司对其劳务人员进行直接管理，承担其社会保险及住房公积金的缴纳义务；劳务公司与公司之间依据前述合同直接结算费用，不涉及公司直接向劳务人员支付薪酬。

经检索信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网，上述劳务公司不存在因向公司及其子公司提供劳务外包服务受到行政处罚的情形。

4、公司与其发生业务交易的背景符合商业逻辑，相关业务交易不存在重大风险

公司及其部分子公司部分岗位操作难度较低，但工作重复性大，且用工需求随着相关公司业务的不断增长而显著增加，但相关生产人员流动性又较大，尤其是 2020 年下半年，受新冠疫情影响，公司部分外地员工于春节回乡后未再归厂，而随着汽车行业复苏，公司产销量大幅增加，用工较为短缺。故公司及其子公司采用劳务外包的用工形式符合商业逻辑。

综上，上述劳务外包业务交易具有真实合理背景，不存在重大风险。

二、劳务公司不存在专门或主要为公司服务的情形

根据上述劳务公司出具的情况说明，公司及其子公司向其采购劳务外包服务的采购额占上述劳务公司当期同类服务的销售总额的大致比例情况如下：

劳务公司名称	服务公司主体	销售占比（%）
吉林省乐信商务服务有限公司	长春雅虎	3
温州拓宏企业管理咨询有限公司	浙江雅虎	8
吉林省华瑞优聘人力资源服务有限公司	长春雅虎	8
无锡宏远人力资源服务有限公司	江苏雅力	2
四川新起程企业管理有限公司	成都雅虎	1.3
吉林省智汇人力资源有限公司	长春雅虎	3

劳务公司名称	服务公司主体	销售占比（%）
温州彬济人力资源有限公司	浙江雅虎	5
吉林省众启人力资源服务有限责任公司	长春雅虎	2
四川互聘人力资源服务有限公司	成都雅虎	1
吉林省康尼可人力资源有限公司	长春雅虎	1
吉林省吉洋人力资源开发有限公司	长春雅虎	2
四川好职坊人力资源管理有限公司	成都雅虎	10
江苏卫佳特保安服务有限公司	江苏雅力	1
宁波拓宏人力资源有限公司	浙江雅虎	2
浙江军正保安集团有限公司	浙江雅虎	0.87
上海沪李企业服务外包有限公司	浙江雅虎	0.1
天津津汇达企业管理服务有限公司	天津雅虎	0.01

公司及其子公司根据地域分布就近选择劳务公司，并且向该等公司采购劳务外包服务的采购额占其当期同类服务的销售总额的比例整体较低，可认定上述劳务公司不存在专门或主要为公司及其子公司服务的情形。

三、劳务公司的构成及变动情况、劳务外包合同的主要内容、劳务数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价公允，不存在跨期核算情形

1、劳务公司的构成及变动情况

报告期内，公司及其子公司向所涉及劳务公司（包括长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司成都分公司）支付费用的构成及变动情况如下表所示：

单位：万元

劳务公司	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	费用	占比	费用	占比	费用	占比	费用	占比
吉林省乐信商务服务有限公司	93.75	39.30%	335.11	37.68%	116.45	17.52%	-	-
温州拓宏企业管理咨询有限公司	88.87	37.26%	313.04	35.20%	384.58	57.87%	-	-
吉林省华瑞优聘人力资源服务有限公司	19.63	8.23%	64.25	7.22%	-	-	-	-
无锡宏远人力资源服务有限公司	-	-	34.99	3.93%	-	-	-	-
四川新起程企业管理有限公司	-	-	19.28	2.17%	16.65	2.51%	-	-
吉林省智汇人力资源有限公司	8.52	3.57%	19.19	2.16%	-	0.00%	-	-
温州彬济人力资源有	-	-	16.56	1.86%	22.49	3.38%	-	-

劳务公司	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	费用	占比	费用	占比	费用	占比	费用	占比
限公司								
吉林省众启人力资源服务有限责任公司	-	-	16.52	1.86%	-	-	-	-
四川互聘人力资源服务有限公司	0.32	0.13%	3.13	0.35%	-	-	-	-
吉林省康尼可人力资源有限公司	0.41	0.17%	1.70	0.19%	-	-	-	-
吉林省吉洋人力资源开发有限公司	2.37	1.00%	1.66	0.19%	-	-	-	-
四川好职坊人力资源管理有限公司	-	-	1.53	0.17%	-	-	-	-
长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司成都分公司	-	-	1.17	0.13%	-	-	-	-
江苏卫佳特保安服务有限公司	-	-	1.00	0.11%	-	-	-	-
宁波拓宏人力资源有限公司	-	-	-	-	50.20	7.55%	-	-
浙江军正保安集团有限公司	23.63	9.91%	45.30	5.09%	44.84	6.75%	43.79	79.60%
上海沪李企业服务外包有限公司	-	-	14.99	1.69%	29.29	4.41%	11.22	20.40%
天津津汇达企业管理服务有限公司	1.02	0.43%	-	-	-	-	-	-
合计	**238.54**	**100.00%**	**889.42**	**100.00%**	**664.50**	**100.00%**	**55.01**	**100.00%**

2、劳务外包合同的主要内容

报告期内，公司及其子公司与劳务公司签订的劳务外包合同的主要内容如下：

（1）基本约定：甲方（公司及其子公司，下同）将其部分基础性劳务工作外包给乙方（劳务公司，下同），由乙方根据甲方的实际需求及本协议约定，向甲方提供劳务服务。

（2）结算方式：劳务外包服务以整体项目为计价基础，按具体情况以计时为主，兼有计件的方式作为结算模式。甲方为乙方外包人员提供食宿（水电费员工自理），项目费用包括乙方为甲方提供服务所雇佣员工而产生的用工工资及服务费，其中服务费包含乙方的招聘成本、风险管理成本、雇佣员工社会保险及住房公积金费用、项目管理成本及后台服务成本。

（3）人员管理：乙方为给甲方提供服务而雇佣的员工，属于乙方雇佣员工，由乙方直接管理。乙方应当监督管理、督促乙方服务人员遵守甲方相关规章制度，对违反甲方规章制度应受处罚的服务人员，应由乙方进行处罚；若甲方认为乙方服务人员违反相关规章制度的，应当及时通知乙方，乙方应当及时进行惩处，否则甲方有权要求调换人员或停止部分合同的履行。乙方应当指定项目经理作为本协议约定事项和甲方的日常联络人，和甲方的相关部门负责人沟通相关产品或服务的质量标准、工艺流程、生产原材料等相关事项，项目经理就服务质量向甲方相关部门负责人负责。

（4）社会保险、住房公积金缴纳：乙方服务人员的薪酬、社会保险、住房公积金等的缴纳或发放均由乙方负责，与甲方无关。

3、劳务数量及费用变动与公司经营业绩相匹配

报告期内，公司劳务数量及费用变动与公司经营业绩相匹配，具体情况如下：

单位：万元、人

项目	2022-06-30/ 2022 年 1-6 月	2021-12-31/ 2021 年度	2020-12-31/ 2020 年度	2019-12-31/ 2019 年度
期末自有员工人数	1,100	995	879	905
期末劳务外包、劳务派遣人数	70	138	297	15
期末总员工人数	1,170	1,133	1,176	920
月平均自有员工人数	1,053	1,018	843	947
月平均劳务外包、劳务派遣人数（A）	89	200	142	11
月平均总员工人数（B）	1,053	1,218	985	958
营业收入（C）	26,841.56	73,046.12	53,379.98	49,957.13
劳务外包费、劳务派遣费合计（D）	271.63	1,051.12	792.52	58.53
劳务费用占营业收入的比例（E=D/C）	1.01%	1.44%	1.48%	0.12%
员工人均营业收入（F=C/B）	25.50	59.97	54.19	52.15
劳务人员人均劳务费用（G=D/A）	3.05	5.26	5.58	5.32

报告期内，公司劳务外包和劳务派遣月平均人数分别为 11 人、142 人、200 人和 89 人，呈现先升后降趋势。2020 年，受新冠疫情影响，年初公司部分外地员工于春节回乡后未再归厂，而随着下半年汽车行业复苏，公司产销量大幅增加，用工较为短缺。为了消除用工短缺对生产经营的影响，公司于下半年度开始逐步增加了劳务外包以增加生产效率。2021 年，公司已针对劳务外包问题进行相应调整，截至 2021 年期末，公司劳务外包和劳务派遣人员数量已同比下降 53.54%，但 2021 年均劳务外包人数仍在提升，

主要系一方面，2020 年同外包公司签署合同的时效问题，2021 年上半年度外包人数仍处于高位；另一方面，公司自 2020 年下半年度大幅增加劳务外包人数，但由于上半年度外包人数较低，因而全年平均数较低。劳务人员数量变动与公司经营业绩相匹配。

报告期内，员工人均创造营业收入分别为 52.15 万元、54.19 万元、59.97 万元和 25.50 万元（年化为 51.00 万元），呈现先升后降趋势。2021 年增速较快主要系：（1）2021 年公司主要原材料（钢材）价格快速上涨，推动产品成本及售价上涨；（2）公司规模效应发挥作用，且公司员工岗位熟练度提升，人均创收能力提升。报告期内，劳务人员人均劳务费用分别为 5.32 万元、5.58 万元、5.26 万元和 3.05 万元（年化为 6.10 万元），呈小幅上涨趋势，劳务费用规模与劳务人员数量相匹配。报告期内，劳务费用分别为 58.53 万元、792.52 万元、1,051.12 万元和 271.63 万元，占营业收入的比例分别为 0.12%、1.48%、1.44%和 1.01%，整体处于较低水平，劳务费用随劳务人员数量而变动，与公司经营业绩相匹配。

4、劳务费用定价公允，不存在跨期核算情形

根据劳务外包合同，公司与合作的劳务外包公司合作费用基本在 21-25 元/人/时范围内（除安保公司外包按月支付），或与正式员工同工同酬。由于不同劳务公司人员生产效率及质量存在一定差异，故各自报价存在区别，但整体价格处于合理区间，定价具有公允性。公司劳务费用均为按月结算，由劳务公司上报结算单，公司管理部、财务部对结算费用进行复核，并进行账务处理。报告期内公司建立了可靠的成本归集核算体系，劳务费用在各期间如实分配，不存在跨期核算的情形。

（3）说明社保及公积金缴纳是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 21 规定。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 21 的规定，发行人报告期内存在应缴未缴社会保险和住房公积金情形的，应当在招股说明书中披露应缴未缴的具体情况及形成原因，如补缴对发行人的持续经营可能造成的影响，揭示相关风险，并披露应对方案。保荐机构、发行人律师应对前述事项进行核查，并对是否属于重大违法行为出具明确意见。

1、公司报告期内各期末应缴未缴社会保险和住房公积金的具体情况：

单位：人

缴纳情况	2022-06-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金
应缴人数（不包括退休返聘人员）	1,046	1,046	953	953	859	859	888	888
实缴人数	941	986	878	927	834	834	588	188
实缴人数占比	89.96%	94.26%	92.13%	97.27%	97.09%	97.09%	66.22%	21.17%

2、公司应缴未缴社会保险和住房公积金的原因

单位：人

未缴纳人数及原因	2022-06-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金
新员工尚未开始缴纳（入职当月后下个月开始缴纳）	38	47	10	12	13	15	11	13
个人在缴（包括已在原籍缴纳新型农村社会养老保险、新型农村合作医疗保险）	58	-	62	-	10	-	288	-
个人未从原公司转移	8	13	3	14	-	8	-	-
从公司离职	-	-	-	-	2	2	-	-
其他（流动性较大的外地员工以及已自有住房的员工，其继续购买住房的意愿较低，故无意缴纳）	1	-	-	-	-	-	1	687
合计	**105**	**60**	**75**	**26**	**25**	**25**	**300**	**700**

3、如补缴社会保险和住房公积金，不会对公司的持续经营造成重大影响

报告期内，假定公司仍需为报告期内应缴未缴社会保险和住房公积金的员工缴纳社会保险和住房公积金，公司需补缴的相关费用及其对公司业绩的影响程度如下：

单位：万元

年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
估算补缴社会保险金额	21.84	32.74	6.46	101.06
估算补缴住房公积金金额	8.32	7.49	4.94	199.24
估算补缴社会保险、住房公积金金额合计	30.16	40.23	11.40	300.30
利润总额	2,030.20	6,431.59	5,783.73	5,601.04
补缴社会保险、住房公积金的金额占利润总额的比例	**1.49%**	**0.63%**	**0.20%**	**5.36%**

如上表所示，报告期内各期补缴社会保险和住房公积金合计占公司利润总额的比例为 5.36%、0.20%、0.63%和 1.49%，2020 年和 2021 年已经降低至 1%以下，2022 年 1-6 月比例有所回升主要系公司 2022 年 6 月新招员工人数较多，入职当月尚未缴纳社会保险和公积金，公司自 2022 年 7 月已对该部分新入职员工的社会保险和住房公积金进行正常缴纳。如公司补缴报告期内应缴未缴的社会保险、住房公积金的，补缴事宜不会对公司持续经营产生重大影响。

就社保和公积金补缴风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、其他风险”补充披露如下：

“（六）补缴社会保险和住房公积金的风险

报告期内，公司存在未足额缴纳社会保险和住房公积金的情形。公司所在地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门已出具无违规证明。但公司仍存在未来因报告期内未足额缴纳社会保险及住房公积金被有关主管部门要求补缴或受到行政处罚的风险。”

4、公司应对方案

公司已为部分有住宿需求的员工提供宿舍并对申请住房补贴的外地员工提供住房补贴福利。此外，报告期内公司持续加强对新入职及在职员工的宣传及引导，尽可能为有需求有意愿的员工缴纳住房公积金。

公司控股股东伍虎控股以及实际控制人池仁虎、池瑞伟、叶春兰已经出具以下承诺：“如相关主管部门或员工个人因发行人未为员工缴纳社会保险及住房公积金而要求发行人予以补缴、赔偿、支付滞纳金、罚款或其他款项的，或者导致发行人因此遭受任何其他经济损失的，本单位/本人将无条件代为补缴并支付滞纳金、罚款或其他款项，或对发行人予以足额补偿。本单位/本人就前述补缴、代为支付或补偿责任共同承担连带责任，并放弃向发行人追索的权利”。

5、公司报告期内存在的应缴未缴社会保险和住房公积金的情形不属于重大违法行为

报告期内，公司及子公司（除暂无员工需要缴纳社会保险及住房公积金的雅虎科技外）均取得了属地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门出具的合规证明，确

认报告期内公司及子公司遵守国家相关法律法规，不存在因违反国家社会保险和住房公积金相关法律法规而受到相关政府主管部门行政处罚的情形。

（4）报告期内发行人及子公司取得生产经营所必需的许可、资质或认证的情况，发行人不存在超越资质或无资质开展生产经营情况。

公司的主要生产经营资质参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要资产情况”之“（二）无形资产”之“6、经营资质”。

根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录加强事中事后监管的决定》（国发〔2019〕19 号）的规定，目前继续实施工业产品生产许可证管理的产品目录共计 10 类，具体包括：建筑用钢筋、水泥、广播电视传输设备、人民币鉴别仪、预应力混凝土铁路桥简支梁、电线电缆、危险化学品、危险化学品包装物及容器、化肥、直接接触食品的材料等相关产品。

依据前述规定，公司及子公司主要产品为汽车座椅功能件及相关模具，不属于上述 10 类产品，无需办理工业品生产许可证，公司及其子公司从事现有生产经营活动无需履行工商登记前置审批的行政许可程序，不涉及需向相应主管行政机构申请取得特定许可、备案、注册的情形，公司的经营范围和经营方式符合有关法律、法规和规范性文件的规定，不存在超越资质或无资质开展生产经营情况。

（5）请保荐人、发行人律师发表明确意见

一、核查程序

就上述回复，保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查询了国家和地方环保要求，取得了发行人及其实际开展生产经营活动的子公司持有的排污许可证及固定污染源排污登记回执，并取得了发行人及其实际开展生产经营活动的子公司当地环保部门出具的合法合规证明；查阅了发行人及其子公司已建项目和已经开工的在建项目的环评批复文件及环评验收资料；查阅了发行人说明、第三方环境检验检测机构出具的《检验检测报告》及其出具的发行人不存在超出国家污染物排放标准的说明；获取并查阅了发行人危险废弃物处置协议、付款凭证及危险废弃物转运单；对发行人所在地环保主管部门的相关人员进行了访谈；就发行人及其子公司是否存在环保事故或重大群体性的环保事件的相关媒体报道在主要搜索引擎进行了检索；就发行人

及其子公司是否存在环境保护违法违规处罚事宜进行了网络检索；取得并查阅了发行人环保相关制度、报告期内环保设施投入明细；

2、查阅了发行人劳务外包相关劳务公司的营业执照以及部分劳务公司持有的《保安服务许可证》，并通过国家企业信用信息公示系统查阅了该等企业的基本情况、经营范围等信息；查阅了发行人与前述劳务公司签订的劳务外包合同，取得了发行人分管劳务外包负责人的书面确认、查询了发行人及子公司与相关劳务公司的费用明细账，并取得了所涉劳务公司出具的说明；就劳务公司是否受到行政处罚情况进行了网络检索；就长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司成都分公司曾与成都雅虎发生偶发性劳务合作事宜，取得了该分公司出具的说明、其与成都雅虎签署的《劳务支援合同》及相关费用支付凭证等；

3、就发行人报告期内社会保险及住房公积金缴纳情况、未缴纳原因及对应措施向发行人人事主管进行了访谈；查阅了发行人及其子公司社会保险和住房公积金主管部门出具的无违法违规证明；获取了发行人控股股东、实际控制人出具的承诺；

4、就发行人及子公司生产是否需要相关许可、资质或认证，查阅了现行法律法规，并就发行人不存在超出工商行政管理部门登记范围开展业务及不存在未具备相关资质开展经营活动等情况向瑞安市市场监督管理局工作人员进行了访谈确认。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人环保项目符合国家和地方环保要求，已建项目和已经开工的在建项目均已履行环评手续，公司排污达标检测情况合格，环保部门现场检查未发现发行人违法违规情况，公司未发生环保事故或重大群体性的环保事件或存在有关公司环保的媒体报道。发行人的环保相关信息披露符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 19 规定，生产经营符合国家和地方环保法规和要求，不存在发生环保事故或因环保问题受到处罚的情况。

2、除已披露的长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司成都分公司曾与成都雅虎发生的偶发性劳务合作事宜外，报告期内，与发行人开展业务合作的劳务公司的经营合法合规，劳务公司（除安保外包外）无需具备特殊资质，劳务公司业务实施及人员

管理符合相关法律法规规定。发行人与其发生业务交易具有真实合理背景，相关业务交易不存在重大风险。劳务公司不存在专门或主要为发行人服务的情形。发行人与劳务公司签署的合同真实有效，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价以市场价为基础，具有公允性，不存在跨期结算的情形。发行人的劳务外包用工模式符合《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 30 的规定。

3、根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 21 的相关规定，发行人报告期内各期应补缴社会保险和住房公积金合计占利润总额的比例占比较低，如补缴应缴未缴的社会保险、住房公积金的，补缴事宜不会对发行人持续经营产生重大影响。鉴于发行人及子公司未曾因应缴未缴社会保险、住房公积金事宜而受到行政处罚，且发行人及子公司已积极改善相关缴纳情况、提高缴纳覆盖比例并采取了相应措施，因此发行人报告期内相关应缴未缴社会保险、住房公积金的情形不属于重大违法行为，不会对本次发行上市造成实质障碍。

4、发行人及其子公司从事现有生产经营活动无需履行工商登记前置审批的行政许可程序，不涉及需向相应主管行政机构申请取得特定许可、备案、注册的情形，发行人的经营范围和经营方式符合有关法律、法规和规范性文件的规定，不存在超越资质或无资质开展生产经营情况。

6. 关于子公司

申请文件显示，发行人共有 8 家全资子公司，大部分子公司净利润规模较小。报告期内，发行人转让其持有的子公司江苏雅力 60%股权。

请发行人：

（1）说明转让江苏雅力 60%股权的原因、交易公允性及价款支付情况、程序完备性，受让股东及实际控制人与发行人及其主要关联方的关系，转让后资金、业务往来情况。

（2）说明子公司历史上是否存在其他股东，大部分子公司净利润规模较小的原因及合理性，未来发展趋势及影响。

（3）说明各期内部交易金额及定价方式，各期的抵销金额及依据，上述交易的必要性及定价公允性，是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负情形，内部交易抵销是否准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，发行人律师对问题（1）（2）发表明确意见。

回复：

（1）说明转让江苏雅力 60%股权的原因、交易公允性及价款支付情况、程序完备性，受让股东及实际控制人与发行人及其主要关联方的关系，转让后资金、业务往来情况。

1、转让江苏雅力 60%股权的原因

公司投资设立江苏雅力主要系当时看好电动自行车市场，希望以公司在整车行业内的经验作为基础，着力发展电动自行车冲压件相关业务。但江苏雅力正式运营后，公司逐步发现该公司所涉的电动自行车零配件行业与公司所处的汽车零配件行业存在较大差异，相关业务开展不如预期，投入产出比较低，经济效益一般。因此，出于维护公司主业稳定，优化公司整体业务架构的考虑，公司决定转让其持有的江苏雅力 60%股权，从而达到优化调整公司业务架构，进一步聚焦公司主业的目的。

2、转让江苏雅力 60%股权的交易定价公允且相关价款已经足额支付

公司与温州剑辰就转让江苏雅力 60%股权相关事项签署了《股权转让协议》，该次股权转让价格为 1,337.4 万元。坤元资产评估有限公司就前述股权转让交易出具了编号为“坤元评报（2021）771 号”的《浙江雅虎汽车部件股份有限公司拟转让股权涉及的

江苏雅力车辆部件有限公司股东全部权益价值评估的资产评估报告》。根据前述评估报告所载的评估结论，江苏雅力截至 2021 年 9 月 30 日的股东全部权益的评估价值为 2,229.00 万元，故公司持有的江苏雅力 60%股权的对应评估价值为 1,337.40 万元。公司转让其持有的江苏雅力 60%股权的交易对价与其相应评估价值吻合，具备公允性。截至 2022 年 1 月 14 日，温州剑辰已经向公司足额支付相关股权转让款。

3、转让江苏雅力 60%股权的程序完备

2021 年 11 月 20 日，公司依据《公司章程》和关联交易审议的相关制度，由第一届董事会第四次会议对其转让江苏雅力 60%股权事宜进行了审议，并由独立董事对该等关联交易发表了同意的独立意见。

2021 年 12 月 6 日，江苏雅力股东会作出决议，同意公司将其持有的江苏雅力 60%的股权转让给温州剑辰科技有限公司。同日，公司与温州剑辰科技有限公司就前述股权转让相关事项签署《股权转让协议》。

综上，公司转让江苏雅力 60%股权的交易已经履行了转、受让双方的内部决策程序，妥善签署了相关交易文件，公司已经按照《公司章程》及其关联交易审议制度的规定对该次股权转让交易予以了审议。

4、受让股东及实际控制人与公司及其主要关联方的关系

公司转让江苏雅力 60%股权的受让股东为温州剑辰。截至本报告出具日，其基本信息如下：

名称	温州剑辰科技有限公司	
统一社会信用代码	91330381MA7D90123L	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）	
住所	浙江省温州市瑞安市塘下镇鲍田前丰村新华南街 241 号	
法定代表人	池柄辰	
注册资本	100 万元	
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电动自行车销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；科技中介服务；国内贸易代理；销售代理；企业管理咨询；自行车及零配件批发；自行车及零配件零售；五金产品制造；自行车制造；五金产品批发；五金产品零售	
股权结构	股东	持股比例（%）
	池柄辰	90.00
	戴如雪	10.00

董事、监事、高级管理人员	职务	姓名
	执行董事、总经理	池柄辰
	监事	戴如雪
经营期限	2021 年 11 月 19 日至长期	

温州剑辰实际控制人系池柄辰及戴如雪夫妇，二人合计持有其 100%股权，且分别担任执行董事兼总经理、监事。池柄辰系公司股东、副董事长池万杰之子。除前述已经披露之关联关系外，受让股东及实际控制人与公司及其主要关联方不存在其他关联关系。

5、转让后公司与江苏雅力之间的资金、业务往来情况

公司与江苏雅力已出具了相应说明，并经核查公司及江苏雅力的相关财务资料，在江苏雅力转让后至报告期末，江苏雅力向公司转账 27.83 万元，其中 23.37 万元为归还转让前公司为江苏雅力代缴的社保费用，4.46 万元为支付转让前因江苏雅力自公司处临时进行钢材调货而产生之货款。上述资金、业务往来系基于江苏雅力转让前和公司发生的内部交易事项，转让后的相关资金往来仅系进行相关资金归还，且相关资金、业务往来不存在损害公司及其股东权益的情形。除前述情况外，江苏雅力和公司不存在其他资金、业务往来的情况。

6、转让前后江苏雅力的财务情况

转让前后，江苏雅力的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2021 年末/2021 年度	2,898.26	2,042.00	878.46	-398.00
2022 年 6 月末/2022 年半年度	3,368.89	2,278.92	2,046.17	90.44

注：2021 年度财务数据经天健会计师审计，为江苏雅力相关股权处置时点（2021 年 12 月 28 日）数据；2022 年半年度财务数据未经审计。

江苏雅力成立于 2020 年 12 月，随着经营正常化，业绩逐步体现，实现扭亏为盈，2022 年半年度江苏雅力的营业收入为 2,046.17 万元，净利润为 90.44 万元。公司决定转让其持有的江苏雅力 60%股权，系出于优化调整公司业务架构、进一步聚焦公司主业的目的，不存在为提升业绩而有意将江苏雅力从合并主体中剥离的情形。

（2）说明子公司历史上是否存在其他股东，大部分子公司净利润规模较小的原因及合理性，未来发展趋势及影响。

一、子公司历史上存在其他股东

公司子公司历史上存在的其他股东信息如下：

子公司名称	除公司外的其他股东	持股情况
长春雅虎	余碎姜	长春雅虎设立时（2012 年 3 月）该股东持有长春雅虎 20%股权，对应注册资本 200 万元； 2015 年 1 月，该股东因其不再参与长春雅虎经营而将其持有的全部长春雅虎股权转让给池仁虎。
	池仁虎	2015 年 1 月，该股东受让余碎姜持有的长春雅虎 20%股权，转让后其持有长春雅虎 20%股权； 2015 年 8 月，该股东以货币形式对长春雅虎增资 200 万元，增资后其持有长春雅虎 20%股权； 2018 年 9 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部长春雅虎股权转让给雅虎有限。
成都雅虎	江苏上瑞汽车部件有限公司	成都雅虎设立时（2011 年 3 月）该股东持有成都雅虎 80%股权，对应注册资本 800 万元； 2012 年 9 月以及 2014 年 3 月，该股东因其不再参与成都雅虎合作而将其持有的成都雅虎全部股权分两次悉数转让给雅虎有限。
	余碎姜	成都雅虎设立时（2011 年 3 月）该股东持有成都雅虎 10%股权，对应注册资本 100 万元； 2012 年 9 月，该股东以货币形式对成都雅虎增资 160 万元，增资后其持有成都雅虎 13%股权； 2014 年 3 月，该股东受让张康纳持有的成都雅虎 5%股权，转让后其持有成都雅虎 18%股权； 2015 年 1 月，该股东因其不再参与成都雅虎经营而将其持有的全部成都雅虎股权转让给池仁虎。
	张康纳	成都雅虎设立时（2011 年 3 月）该股东持有成都雅虎 10%股权，对应注册资本 100 万元； 2012 年 9 月，该股东以货币形式对成都雅虎增资 200 万元，增资后其持有成都雅虎 15%股权； 2014 年 3 月，该股东因其不再参与成都雅虎合作而将其持有的全部成都雅虎股权分别转让给雅虎有限、余碎姜以及池万金。
	池万金	2012 年 9 月，该股东以货币形式对成都雅虎增资 80 万元，增资后其持有成都雅虎 4%股权； 2014 年 3 月，该股东受让张康纳持有的成都雅虎 1%股权，转让后其持有成都雅虎 5%股权； 2018 年 8 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部成都雅虎股权转让给雅虎有限。
	池仁虎	2015 年 1 月，该股东受让余碎姜持有的成都雅虎 18%股权，转让后其持有成都雅虎 18%股权； 2018 年 8 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部成都雅虎股权转让给雅虎有限。
虎印模具	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	
锐韦机电	伍虎控股	锐韦机电设立时（2018 年 3 月）该股东持有锐韦机电 100%股权，对应注册资本 1,000 万元； 2018 年 12 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部锐韦机电股权转让给雅虎有限。
天津雅虎	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	
温州伟辰	叶春兰	温州伟辰设立时（2015 年 9 月）该股东持有温州伟辰 66.67%股权，对

子公司名称	除公司外的其他股东	持股情况
		应注册资本 66.67 万元； 2018 年 7 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部温州伟辰股权转让给雅虎有限。
	叶春莲	温州伟辰设立时（2015 年 9 月）该股东持有温州伟辰 33.33%股权，对应注册资本 33.33 万元； 2018 年 7 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部温州伟辰股权转让给雅虎有限。
安徽雅虎	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	
雅虎科技	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	

早期公司与余碎姜、江苏上瑞汽车部件有限公司、张康纳等外部小股东共同合作开拓外部市场，后期前述外部股东有意退出经营因而先后将股权最终转让至公司；池万金、叶春兰、叶春莲等自然人因为公司筹备 IPO 事项调整公司架构而将股权转给公司主体，前述各股东转让股权具备商业合理性。

二、大部分子公司净利润规模较小的原因及合理性，未来发展趋势及影响

公司子公司的基本信息及最近一年和一期的主要财务指标如下：

单位：万元

序号	名称	成立时间	主营业务	2022 年 1-6 月		2021 年度	
				营业收入	净利润	营业收入	净利润
1	成都雅虎	2011/03/25	座椅总成和冲压件的生产和销售	4,161.81	3.77	10,038.25	990.10
2	长春雅虎	2012/03/08	座椅总成的生产和销售	2,688.82	-63.26	8,689.21	137.55
3	温州伟辰	2015/09/11	紧固件的研发、生产和销售	306.13	16.79	1,342.42	143.19
4	锐韦机电	2018/03/05	专业电机和传动系统的研发、生产和销售	420.03	-45.05	1,019.22	224.41
5	天津雅虎	2018/07/25	钢丝件和座椅总成的生产与销售	416.53	-17.80	991.77	8.46
6	虎印模具	2018/12/04	冲压模具的研发、制造及销售	1,041.24	7.30	1,760.11	-213.17
7	安徽雅虎	2022/03/21	座椅总成的生产和销售	-	-1.92	-	-
8	雅虎科技	2022/05/17	座椅总成的生产和销售	-	0.03	-	-

1、公司大部分子公司净利润规模较小具备合理性，具体分析如下：

为配套整车厂的生产，汽车零部件供应商往往会在整车厂周边设立生产基地以便于产品的快速供应，故公司在成都、长春、天津等地均设有子公司用于产品配套。成都雅虎和长春雅虎主要从事座椅总成件和冲压件的生产和销售，系公司的核心业务，成熟度

较高，配套的项目数量也较多，故整体业务规模相对较大。其中，长春雅虎虽成立时间较早，但此前一直作为仓库使用，自 2020 年起，长春雅虎开始承接红旗 H9、红旗 E-HS9 车型的配套产品生产才实现大规模的扩产，但其投资规模较大，目前配套项目较少，尚未形成规模效应，且 2021 年受原材料价格上涨等因素影响，导致利润规模较小。天津雅虎也从事座椅骨架总成以及钢丝件等产品的生产，但由于天津雅虎仅配套个别车型，且相关车型项目对应的终端需求较小，故收入及净利润规模较小。2022 年上半年，主要公司客户较为集中的上海、长春等地受疫情封控影响，导致公司产销量下滑，规模效应下降，导致成都雅虎、长春雅虎的利润情况出现了较大幅度的下降。

温州伟辰、锐韦机电和虎印模具分别主要从事紧固件、电机和模具的研发、生产和销售，均为座椅总成件和冲压件的上游材料和辅助产品，除向雅虎股份进行产品配套外，对外业务尚处于开拓阶段，因而整体业务规模较小，利润水平也较低。其中，虎印模具主营业务为冲压模具的研发、制造及销售，主要负责项目前期开模等技术加工程序，2021 年未实现盈利主要系当年新量产车型项目数量相对往年有所减少，2022 年 1-6 月随着模具技术日趋成熟和新量产车型项目数量增加实现净收益。

安徽雅虎和雅虎科技系 2022 年为配套新车型项目而设立的公司。其中，安徽雅虎配套蔚来 ET5、ES7 项目，自 2022 年 8 月正式投产；雅虎科技配套红旗的新项目，尚未实际经营。

综上，公司大部分子公司净利润规模较小具备合理性。

2、公司部分子公司的未来发展趋势及影响

2022 年上半年受新冠疫情影响，部分子公司如成都雅虎、长春雅虎的生产经营受冲击较大。从长期来看，未来受公司新项目开拓、在研项目车型量产、品牌知名度提升带来的产品议价能力提升等收入端因素，以及原材料价格下跌、子公司配套车型量产带来的规模效应和产能利用率提升等成本端因素的共同驱动下，或将有效扩大各子公司的利润规模。

（3）说明各期内部交易金额及定价方式，各期的抵销金额及依据，上述交易的必要性及定价公允性，是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负情形，内部交易抵销是否准确

一、各期内部交易金额及定价方式，交易的必要性及定价公允性

公司基于业务发展、战略需要、职能专业化及打通上下游渠道等方面的考虑设立各子公司，内部交易主要系公司对外开展业务时需要整合各公司不同的产品资源所致。报告期内，公司主要内部交易环节如下：

销售主体	采购主体	主要业务及产品
成都雅虎	雅虎股份	冲压件及总成件
天津雅虎		
长春雅虎		
锐韦机电		电机、腰托总成、腿托总成、坐垫帘等
温州伟辰		紧固件
虎印模具		模具

雅虎股份主要客户分布于东北、华东、西南，为向客户提供便利的本地化服务，公司设立了成都雅虎、天津雅虎和长春雅虎，该等子公司均从事冲压件及总成件的生产并向当地客户发货。由于雅虎股份是产品项目的承揽方，需要以雅虎股份名义对客户进行销售，故上述子公司需要将产品销售给雅虎股份，再由雅虎股份向客户销售。锐韦机电、温州伟辰和虎印模具则从事电机、紧固件和模具的生产，销售给雅虎股份用于总成和冲压件的生产。

综上，上述内部交易具有必要性。

上述内部交易具体情况如下：

1、雅虎股份向成都雅虎、天津雅虎、长春雅虎采购

报告期内，公司子公司主要将自产的冲压件、总成件销售给雅虎股份，交易情况如下：

单位：万元

销售方	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
成都雅虎	交易金额	3,391.70	8,404.33	6,633.32	4,618.54
	销售毛利率	5.57%	19.70%	23.41%	8.33%
	所得税税率	15.00%	15.00%	15.00%	25.00%
天津雅虎	交易金额	416.53	991.49	1,238.22	1,008.99
	销售毛利率	4.06%	12.41%	29.14%	21.46%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
长春雅虎	交易金额	1,097.38	8,689.21	7,725.41	245.83
	销售毛利率	-8.53%	9.41%	6.14%	-64.51%

销售方	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
	所得税税率	25.00%	25.00%	25.00%	20.00%
雅虎股份所得税税率		15.00%	15.00%	15.00%	15.00%

雅虎股份参考子公司制造成本，结合下游客户毛利率，与子公司成都雅虎、天津雅虎、长春雅虎协商确定内部交易定价。2019 年成都雅虎规模较小，长春雅虎首次投产，故当年度销售毛利率相对较低。长春雅虎在 2020 年后业务规模大幅增长，毛利率也逐步恢复，但由于长春雅虎主要产品对应的红旗 H9、红旗 E-HS9 车型项目综合毛利率约 12%，相较于其他项目偏低；此外，长春雅虎资产较重，在未达到规模效应时单位料工费偏高，故长春雅虎的整体毛利率也相对较低，雅虎股份综合考虑自身管理成本、销售成本，确定向长春雅虎的采购价格，并未将主要利润转移。2021 年天津雅虎的整体产量下降，导致规模效应下降比较明显，叠加 2021 年原材料价格上涨，毛利率出现了较大幅度的下降。2022 年上半年，主要公司客户较为集中的上海、长春等地受疫情封控影响，导致公司产销量下滑，规模效应下降，产品单位成本上涨，导致成都雅虎、天津雅虎、长春雅虎的销售毛利率出现了较大幅度的下降。

除此之外，其他年份内部交易毛利率较为合理，内部定价公允。此外，雅虎股份税负率低于上述子公司，而内部交易中，子公司均保留了部分利润，故不存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形。

2、雅虎股份向锐韦机电、温州伟辰、虎印模具采购

报告期内，雅虎股份主要向锐韦机电、温州伟辰、虎印模具分别采购电机、紧固件和模具，交易情况如下：

单位：万元

销售方	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
锐韦机电	交易金额	255.21	773.59	852.16	757.58
	销售毛利率	18.61%	22.45%	26.55%	25.69%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
温州伟辰	交易金额	288.18	876.65	3,024.40	5,631.24
	销售毛利率	14.70%	8.91%	2.13%	-0.77%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
虎印模具	交易金额	1,041.24	1,559.26	3,012.40	2,817.01
	销售毛利率	2.36%	-6.21%	15.44%	10.72%

销售方	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%

锐韦机电、温州伟辰和虎印模具参照市场价格确定向雅虎股份销售价格，不存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形。锐韦机电除向雅虎股份进行产品销售外，也逐步开拓了郑州宇通客车股份有限公司、长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司等外部客户，2021 年向外部客户销售的毛利率为 22.50%，与向雅虎股份销售毛利率相近。

2019 年和 2020 年，雅虎股份与温州伟辰之间的交易，主要系温州伟辰作为钢材采购平台，采购钢材后向雅虎股份进行销售，该类交易温州伟辰未保留利润，此外还有少量紧固件交易，故毛利率较低；2021 年和 2022 年 1-6 月的内部交易则主要为紧固件产品交易，雅虎股份参考市场价格向其采购，同类产品与向第三方采购的价格基本一致，但由于温州伟辰产量较小，导致毛利率相对较低。其中，2022 年 1-6 月温州伟辰毛利率相比于 2021 年有所增长，主要系随着温州伟辰生产稳定，公司对人员进行了优化，降低了人工成本所致。

虎印模具生产的模具产品为定制化产品，公司参考市场价格定价，给其保留一定的毛利空间。根据国税发〔1993〕154 号文件说明，纳税人因销售价格明显偏低或无销售价格等原因，依规定需按组成计税价格确定销售额的，其组价公式中的成本利润率为 10%。虎印模具所得税税率高于雅虎股份，其 2019 年和 2020 年均有超过 10%以上的毛利率，而 2021 年则是由于当年度产销量规模大幅减少，导致出现毛利率为负的情形。

综上，锐韦机电、温州伟辰和虎印模具等所得税率高于雅虎股份，且均有相对合理的毛利率水平，不存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形。

二、各期内部交易抵销金额及依据

报告期内，公司内部交易抵消情况如下：

单位：万元

科目名称	2022 年 1-6 月	2021 年抵消	2020 年抵消	2019 年抵消
产品及劳务交易				
主营业务收入	6,715.78	23,908.25	24,554.97	9,711.18
其他业务收入	1,241.16	1,078.82	3,188.08	7,741.79
主营业务成本	6,808.22	24,275.31	24,384.49	9,529.73
其他业务成本	1,238.12	1,078.31	3,175.07	7,709.11

科目名称	2022 年 1-6 月	2021 年抵消	2020 年抵消	2019 年抵消
存货	4.55	104.11	360.85	187.72
研发费用	-	57.87	11.37	40.42
管理费用	-	-	-	5.33
长期待摊费用	-34.73	-44.91	122.77	123.79
资产交易				
固定资产	943.39	-	492.65	361.82
累计折旧	943.39	-	492.65	361.82
主营业务成本	-	18.47	-	-
资产处置收益	-	18.47	-	-

公司根据《企业会计准则》的有关规定设置了编制财务报表抵销分录的相关流程:1、公司与各子公司及时进行对账查账工作，确保账目关系的对应统一；2、将公司与子公司、子公司相互之间发生的经济业务对合并财务报表有关项目的影响进行抵销处理。

综上，公司在编制合并财务报表时，对公司集团内相互之间的内部交易，已按照《企业会计准则》规定，全部作合并抵销处理，报告期公司内部交易抵销准确，符合企业会计准则的规定。

（4）请保荐人、申报会计师发表明确意见，发行人律师对问题（1）（2）发表明确意见。

一、核查程序

保荐人、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、就发行人转让江苏雅力 60%股权的原因，取得了发行人出具的相关说明；

2、查阅了与转让江苏雅力 60%股权相关的工商档案、《股权转让协议》、坤元资产评估有限公司出具的相关资产评估报告以及发行人支付股权转让价款的支付凭证；

3、查阅了发行人《公司章程》和关联交易审议的相关制度、发行人第一届董事会第四次会议的决议以及相关独立董事意见以及发行人清缴 2021 年度所得税的相关文件；

4、检索了温州剑辰的工商登记信息；

5、核查了发行人及江苏雅力的相关财务资料，就其是否存在资金、业务往来情况进行了核查；

6、查阅了发行人子公司的全套工商档案和财务报表；

7、了解发行人及子公司在整个公司体系内的定位、功能及未来的目标，确定内部交易的合理性；询问发行人的实际控制人，了解发行人与各子公司间的生产经营业务模式。

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序

1、了解发行人的内部交易的相关制度，评价其设计和执行是否有效；

2、了解发行人及子公司在整个公司体系内的定位、功能及未来的目标，确定内部交易的合理性；

3、询问发行人的实际控制人，了解发行人与各子公司间的生产经营业务模式；

4、了解发行人业务体系及内部交易情况，获取各子公司之间的交易清单，了解内部交易定价依据并对内部交易进行核查；

5、获取发行人及各子公司的纳税申报表、税务机关出具的依法纳税证明等资料，分析内部交易发生的必要性，判断公司是否存在转移税负的情形；

6、了解报告期内相关主体的经营情况、产生亏损的原因，获取关于未来业务发展情况说明，评价其合理性；检查相关会计处理、合并抵消是否正确。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人转让江苏雅力 60%股权符合商业逻辑，交易价格具备公允性，温州剑辰已经向发行人足额支付相关股权转让款，该等股权转让交易程序完备。除前述已经披露之关联关系外，温州剑辰科技有限公司及实际控制人与发行人及其主要关联方不存在其他关联关系。基于转让前发行人与江苏雅力之间代缴社保、购买钢材产生的内部交易事项，发行人与江苏雅力在转让后仍存在相关资金往来，但转让后的相关资金往来仅系进行相关资金归还，且相关资金、业务往来不存在损害发行人及其股东权益的情形。

2、发行人子公司历史上存在其他股东，其退出均具备商业合理性；大部分子公司净利润规模较小主要受成立时间较短、品牌效应和规模效应不显著、2021 年原材料价格上涨等因素影响，部分子公司如长春雅虎的生产经营受 2022 年上半年新冠疫情影响

较大，但长期来看，未来公司新项目开拓、在研项目车型量产带来的规模效应和产能利用率提升等或将有效扩大各子公司的利润规模。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人转让江苏雅力 60%股权符合商业逻辑，交易价格具备公允性，温州剑辰已经向发行人足额支付相关股权转让款，该等股权转让交易程序完备。除前述已经披露之关联关系外，温州剑辰及实际控制人与发行人及其主要关联方不存在其他关联关系。转让后，发行人与江苏雅力之间不存在资金、业务往来情况；

2、发行人子公司历史上存在其他股东，其退出均具备商业合理性；大部分子公司净利润规模较小主要受成立时间较短、品牌效应和规模效应不显著、2021 年原材料价格上涨等因素影响，部分子公司如长春雅虎的生产经营受 2022 年上半年新冠疫情影响较大，但长期来看，未来公司新项目开拓、在研项目车型量产带来的规模效应和产能利用率提升等或将有效扩大各子公司的利润规模；

3、适用不同所得税税率主体发生的内部交易真实、定价合理，不存在通过不合理转移定价减少纳税的行为，纳税行为合法合规；报告期内的内部交易按照适用的企业会计准则进行抵销，抵消金额准确、无重大异常。

7.关于历史沿革

申请文件显示：

（1）发行人股权变动较多，其前身瑞安市雅虎汽车内饰件厂为股份合作制企业，后变更为浙江雅虎汽车部件有限公司。

（2）2018 年 11 月，雅虎有限派生分立拓虎贸易（现已更名为拓虎实业），分立后雅虎有限注册资本减少为 24,130.00 万元，拓虎贸易注册资本为 231.00 万元，分立基准日为 2018 年 10 月 31 日。

（3）发行人 2021 年 12 月对原股改基准日 2020 年 3 月 31 日股份公司改制时经审计净资产进行追溯调整。

请发行人：

（1）结合派生分立过程和主要内容、债权债务分配等，说明派生分立的背景及原因，程序是否完备，是否涉及税务缴纳义务；派生分立资产是否清晰及定价是否公允，是否履行资产评估或审计程序，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，分立完成后发行人是否使用分立资产或与其发生资金、业务往来。

（2）说明内饰件厂股份合作制改制是否合法合规，包括审批决策情况及履行程序是否完备，是否涉及国有资产或集体资产，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合池万杰为发行人创始股东等因素，说明池万杰不构成发行人实际控制人的一致行动人依据是否充分。

（4）说明对审计净资产进行追溯调整的背景及原因，主要内容及影响，是否构成重大会计差错。

（5）说明历次股权变动过程是否存在法律瑕疵或者纠纷，是否存在股权代持或其他未披露利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本过程中纳税情况及是否合法合规，发行人控股股东、实际控制人是否存在应缴纳所得税未缴纳情形，是否存在税收处罚风险。

请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

回复：

(1)结合派生分立过程和主要内容、债权债务分配等，说明派生分立的背景及原因，程序是否完备，是否涉及税务缴纳义务；派生分立资产是否清晰及定价是否公允，是否履行资产评估或审计程序，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，分立完成后发行人是否使用分立资产或与其发生资金、业务往来。

一、公司进行派生分立的背景及原因

公司进行派生分立前，在瑞安市塘下镇鲍田工业园区拥有证号为“瑞国用（2005）第 6-54 号”的国有土地使用权及证号为“瑞安市房权证塘下镇鲍田字第 00012260 号”的房产（以下简称“老厂区”），并于 2014 年以出让方式取得位于瑞安高新技术园区（阁巷新区）证号为“浙（2018）瑞安市不动产权第 0017259 号”的不动产（以下简称“新厂区”）。

公司新厂区逐步投产后，老厂区的生产场地已经无法满足其日益增长的生产需求，且同时管理新、旧厂区亦会增加公司的管理成本，因此公司逐步将其生产经营活动陆续转移至新厂区，而老厂区逐步处于闲置状态。此外，老厂区内部分房屋及部分构筑物存在未能办妥相关权属证书的瑕疵情形。

综合考虑前述因素，公司采用派生分立拓虎实业（曾用名“瑞安市拓虎进出口贸易有限公司”）的方式，将老厂区闲置资产剥离至拓虎实业，以达到优化公司资产结构、提升管理效率以及降低法律风险的效果，具有合理的商业目的。

二、公司进行派生分立的程序完备

1、雅虎有限就派生分立事宜履行的内部决策程序

2018 年 11 月 12 日，雅虎有限召开股东会，全体股东一致决议同意：雅虎有限派生分立拓虎实业，分立后，雅虎有限注册资本减为 24,130 万元，拓虎实业注册资本为 231 万元，分立基准日为 2018 年 10 月 31 日。

2018 年 12 月 28 日，雅虎有限召开股东会，全体股东一致决议同意：确认分立后雅虎有限及拓虎实业的注册资本及股权结构；以 2018 年 10 月 31 日为分立基准日，将雅虎有限资产 748.22 万元，负债 517.22 万元，所有者权益 231.00 万元分配给拓虎实业。

2、拓虎实业就派生分立事宜履行的内部决策程序

2018 年 12 月 28 日，拓虎实业召开股东会，对雅虎有限分立设立拓虎实业相关事宜作出决议，并对承担的负债 517.22 万元作出确认。

3、派生分立事宜相关公告程序

2018 年 11 月 13 日，雅虎有限就本次分立事宜于报刊媒体上进行了公告。

4、派生分立后的验资程序

2019 年 5 月 17 日，天健出具“天健验（2019）299 号”《验资报告》，载明：“经我们的审验，截至 2018 年 12 月 28 日止，贵公司已减少实收资本人民币 2,310,000.00 元，其中减少伍虎控股公司出资人民币 1,693,900.00 元，减少池仁虎出资人民币 353,700.00 元，减少池万杰出资人民币 162,600.00 元，减少叶春兰出资人民币 99,800.00 元”。

雅虎有限前述派生分立以及减资行为已经按照《公司法》第一百七十五条及第一百七十七条之规定，编制了资产负债表及财产清单并于法定时间期限内通知了债权人、登报公告，雅虎有限前述派生分立以及减资行为已经按《公司法》规定履行完毕了必备的程序，符合《公司法》等相关法律法规要求。

三、派生分立不涉及税务缴纳义务

1、派生分立不涉及所得税缴纳义务

根据《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）中关于特殊性税务处理的规定：

第五条：“企业重组同时符合下列条件的，适用特殊性税务处理规定：（一）具有合理的商业目的，且不以减少、免除或者推迟缴纳税款为主要目的。（二）被收购、合并或分立部分的资产或股权比例符合本通知规定的比例。（三）企业重组后的连续 12 个月内不改变重组资产原来的实质性经营活动。（四）重组交易对价中涉及股权支付金额符合本通知规定比例。（五）企业重组中取得股权支付的原主要股东，在重组后连续 12 个月内，不得转让所取得的股权”。

第六条中第（五）项：“企业分立，被分立企业所有股东按原持股比例取得分立企业的股权，分立企业和被分立企业均不改变原来的实质经营活动，且被分立企业股东在该企业分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%，可以选择按以下

规定处理……”。

第六条中第（六）项：“重组交易各方按本条（一）至（五）项规定对交易中股权支付暂不确认有关资产的转让所得或损失的，其非股权支付仍应在交易当期确认相应的资产转让所得或损失，并调整相应资产的计税基础”。

鉴于公司派生分立拓虎实业的行为具有合理的商业目的，且不以减少、免除或者推迟缴纳税款为主要目的；派生分立时雅虎有限的相关股东（池仁虎、池万杰、叶春兰以及伍虎控股）按原持股比例取得拓虎实业的股权；雅虎有限及拓虎实业连续 12 个月内均未改变原来的实质经营活动；雅虎有限股东在派生分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%；相关股东在重组后连续 12 个月内，没有转让所取得的股权。雅虎有限派生分立拓虎实业的行为符合《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）中关于特殊性税务处理的规定，不涉及所得税缴纳义务。

2、派生分立不涉及土地增值税、契税缴纳义务

根据《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的通知》（财税〔2018〕57 号，执行期限为 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日）的规定：“按照法律规定或者合同约定，企业分设为两个或两个以上与原企业投资主体相同的企业，对原企业将房地产转移、变更到分立后的企业，暂不征土地增值税”。

根据《财政部税务总局关于继续支持企业事业单位改制重组有关契税政策的通知》（财税〔2018〕17 号）的规定：“公司依照法律规定、合同约定分立为两个或两个以上与原公司投资主体相同的公司，对分立后公司承受原公司土地、房屋权属，免征契税”；“自执行之日起，企业、事业单位在改制重组过程中，符合本公告规定但已缴纳契税的，可申请退税”。

鉴于雅虎有限依照法律规定、合同约定派生分立的拓虎实业与公司的投资主体相同，故拓虎实业承受原土地、房屋权属，不涉及土地增值税、契税缴纳义务，上述分立事宜不存在其他涉税事项。

四、派生分立所涉资产清晰、定价公允，且已履行资产评估程序

经雅虎有限股东会决议，派生分立所涉资产包括位于瑞安市塘下镇鲍田工业园区的证号为“瑞国用（2005）第 6-54 号”的国有土地使用权及证号为“瑞安市房权证塘下

镇鲍田字第 00012260 号”的房产，相关资产清晰、明确。

2018 年 12 月 4 日，就派生分立事宜，坤元资产评估有限公司出具编号为“坤元评报（2018）652 号”的《浙江雅虎汽车部件有限公司拟进行分立涉及的单项资产价值评估项目资产评估报告》载明：“以 2018 年 10 月 31 日为评估基准日，评估资产的账面价值为 7,482,177.65 元，评估价值为 11,590,360.13 元。派生分立所涉资产定价公允，且已履行资产评估程序”。

五、派生分立相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则》中并未对企业分立的会计处理进行明确规定。根据《企业会计准则-基本准则》第四十三条的规定：“企业在对会计要素进行计量时，一般应当采用历史成本”；此外，本次分立涉及主体拓虎实业同受伍虎控股控制，应参考同一控制下企业合并中关于取得的资产、负债的处理原则进行相关会计处理。

根据《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）的规定，“被分立企业所有股东按原持股比例取得分立企业的股权，分立企业和被分立企业均不改变原来的实质经营活动，且被分立企业股东在该企业分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%，可以选择按以下规定处理：1、分立企业接受被分立企业资产和负债的计税基础，以被分立企业的原有计税基础确定。2、被分立企业已分立出去资产相应的所得税事项由分立企业承继”。

基于以上规定，公司按照账面价值确认了本次分立涉及的资产和负债，按照分立方案约定价值减少实收资本，具体分录如下：

借：股本 231.00 万元

　　其他应付款 517.22 万元

贷：固定资产 679.66 万元

无形资产 68.56 万元

公司结合分立方案、实际执行情况，按照账面价值确认分立涉及的资产、负债，减少实收资本，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

六、派生分立完成后公司使用分立资产以及相关资金、业务往来情况

派生分立完成后，由于公司需逐步迁移生产经营场所，故在一定期间内其仍需使用拓虎实业的相关资产，具体情况如下：

2019 年 1 月 1 日，公司与拓虎实业签订《房屋租赁合同》，约定拓虎实业将位于瑞安市塘下镇前池东路 88 号厂房出租给公司，供其生产经营过渡使用，租赁期自 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，报告期内（2019 年度）确认的租赁费用合计 205.50 万元。2020 年以来至本报告出具日，公司已未再向拓虎实业进行租赁。

除前述交易外，公司及其子公司不存在其他使用拓虎实业资产的情形，亦没有发生其他资金、业务往来。

（2）说明内饰件厂股份合作制改制是否合法合规，包括审批决策情况及履行程序是否完备，是否涉及国有资产或集体资产，是否存在纠纷或潜在纠纷。

一、内饰件厂股份合作制改制（以下简称“改制事宜”）履行的相关程序

1、内部决策程序

2004 年 7 月 5 日，内饰件厂召开股东会，全体股东一致决议：将企业名称由“瑞安市雅虎汽车内饰件厂”变更为“浙江雅虎汽车部件有限公司”；公司不设董事会和监事会，选举池仁虎为公司执行董事兼经理，为公司法定代表人，选举池万杰为公司监事。

2、工商登记程序

2004 年 7 月 16 日，雅虎有限完成改制事宜相关的企业名称及性质变更之工商变更登记手续。

二、改制事宜相关审批决策情况及合法合规性

改制事宜发生于 2004 年，但浙江省工商行政管理局发布的《股份合作企业改制操作意见》系 2006 年 4 月生效的规范性文件，故雅虎有限设立时并无可适用的针对股份合作制企业改制的法律法规，仅需适用当时《公司法》中规定的有限公司设立的规定。

根据改制事宜发生时有效的《公司法》第二十四条规定“股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。土地使用权的评估作价，依照法律、行政法规的规定办理”，雅虎有限未就改制事宜所涉出资（即相关股东在内饰件厂中持有的权益份额）进行专项评估。

2020 年 12 月 23 日，公司已经就前述事宜取得了瑞安市市场监督管理局出具的《就<浙江雅虎汽车部件股份有限公司关于请求瑞安市市场监督管理局就其历史改制事宜进行确认的申请函>的专项回复函》，该局确认：雅虎有限当时企业性质变更事宜符合当时工商登记机关有关法规、文件规定，雅虎有限自股份合作制企业变更为有限责任公司的过程未违反当时有关法律法规规定；雅虎有限虽在前述改制为有限公司过程中就所涉资产未进行专项审计、评估，但雅虎有限企业资产、负债情况在改制前后未发生实质性变化，公司改制过程中不存在资产减损、流失等问题，且雅虎有限改制为有限公司后的注册资本（508 万元）已实缴到位，未违反当时《公司法》中有关有限公司设立、出资的相关规定；就上述雅虎有限改制事宜，经该局查询，不存在相关单位或个人向该局进行信访、投诉情形，该局未曾亦不会因该等改制事宜对公司进行处罚。

改制事宜发生前后，雅虎有限及内饰件厂的账面净资产均为 531 万元，注册资本均为 508 万元，且雅虎有限及内饰件厂在改制事宜发生前后的股本结构亦未发生变化，改制事宜不存在违反当时工商登记机关有关法规、文件规定的情形。经核查改制事宜前后相关主体的账面资产及注册资本情况、与公司实际控制人池仁虎进行访谈确认，并综合考虑了瑞安市市场监督管理局出具的前述专项确认文件，可认定前述改制事宜未进行评估的法律瑕疵不会对公司本次发行上市造成实质性障碍。

三、内饰件厂股份合作制改制不涉及国有资产或集体资产，不存在纠纷或潜在纠纷

改制事宜发生前后，雅虎有限及内饰件厂的相关股东为池仁虎、池万杰以及叶春兰三名自然人，改制事宜整体过程中均不涉及国有资产和集体资产的出资主体，因此改制事宜不涉及国有资产或集体资产相关情形。

瑞安市市场监督管理局已经书面确认，就改制事宜不存在相关单位或个人向其进行信访、投诉情形。池仁虎、池万杰以及叶春兰三名自然人股东亦出具书面确认其对改制事宜不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合池万杰为发行人创始股东等因素，说明池万杰不构成发行人实际控制人的一致行动人依据是否充分。

现招股说明书已在“第五节 发行人基本情况”之“八、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”之“（一）控股股东及实际控制人情况”之“3、实际控制人的一

致行动人”补充披露如下：

1、认定池万杰为公司实际控制人的一致行动人的依据

《上市公司收购管理办法》第八十三条规定：“……如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人；……（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……”

鉴于池万杰系公司实际控制人之一叶春兰的胞妹叶春莲的配偶，且池万杰担任公司的副董事长，直接持有公司 6.56%的股份，并通过公司的控股股东伍虎控股间接持有公司 22.59%的股份，合计持股 29.15%。出于审慎考虑，比照适用《上市公司收购管理办法》第八十三条的相关规定，将池万杰认定为公司实际控制人的一致行动人。

2、池万杰与实际控制人已签署一致行动协议

出于保持公司相关内部决策程序稳定，保障公司日常经营决策得以妥善落实的考虑，实际控制人与池万杰已经于 2022 年 8 月签署《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司之一致行动协议》。前述协议中明确约定了池万杰将在公司董事会以及股东大会的召集权、提案权、表决权等方面与公司实际控制人采取一致行动，且约定了当协议签署各方经充分沟通协商未能形成统一意见时，池万杰同意按照协商时各方中直接/间接持有公司股份最多一方的意见就相关事宜于公司股东大会和/或董事会表决过程中采取一致行动。

3、池万杰持有的公司股份的锁定情况

鉴于池万杰被认定为公司实际控制人的一致行动人，其已于 2022 年 6 月比照公司实际控制人就其持有的公司股份锁定期出具了书面承诺：

“自发行人首次公开发行的股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的该等股份。

本人在锁定期满后两年内进行股份减持的，减持价格不低于发行价（如遇除权除息，上述价格相应调整）。

发行人上市后六个月内如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本次发行的发行价，本人直接或间接持有的发行人股票的锁定期将自动延长六个月。在延长的锁定期内，不转让或委托他人管理本人所直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购本单位直接或间接持有的该等股份（如遇除权除息，上述价格相应调整）。

在上述锁定期届满后，于本人担任发行人董事、高级管理人员期间，将向发行人申报所直接或间接持有的发行人的股份及变动情况，每年转让的股份将不会超过所直接或间接持有发行人股份总数的百分之二十五；如本人在任期届满前离职，本人就任时确定的任期内和任期届满后六个月内，每年转让的股份将不会超过所直接或间接持有发行人股份总数的百分之二十五；本人在离职后半年内，将不会转让所直接或间接持有的发行人股份。

上述股份锁定、减持价格承诺不因本人职务变更、离职等原因而终止。本人减持股份时将遵守相关法律法规及证券交易所规则等要求，包括但不限于《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定及其修订或补充”。

（4）说明对审计净资产进行追溯调整的背景及原因，主要内容及影响，是否构成重大会计差错

1、对审计净资产进行追溯调整的背景及原因，主要内容及影响

2020 年 3 月 20 日，雅虎有限通过股东会决议，同意雅虎有限以 2020 年 3 月 31 日为股改基准日，整体变更为股份有限公司。2020 年 6 月 20 日，天健所出具了“天健审〔2020〕8735 号”《审计报告》，截至审计基准日 2020 年 3 月 31 日，雅虎有限经审计净资产为 54,091.20 万元。

由于后期审计过程中发现前期模具摊销方式与合同约定不符，存货跌价计提方法不准确以及其他个别小错误，为更准确反应股改净资产金额，故对前期股改净资产进行追溯调整。

2021 年 12 月 6 日，公司召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司前期差错更正对股改基准日净资产调整事项予以确认的议案》，决议同意根据天健所的审计结果及天健所出具的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司前期差错更正对股改基准日净资产影响的说明》对公司整体变更设立股份有限公司时经审计净资产进行调整，将公司原折股时经审计净资产总额 54,091.20 万元调整为 53,544.48 万元，在公司股本总额不变情况下，将原超出总股本部分的计入公司资本公积的净资产 28,237.64 万元调整为 27,690.92 万元。除对公司原折股方案中经审计净资产总额以及相应计入资本公积部分的数额进行调整外，公司整体变更设立股份有限公司时的股本结构等事宜未发生变化。

此次会计差错更正导致审计净资产进行追溯调整的原因、内容、金额及影响如下：

单位：万元

追溯调整的内容	追溯调整的原因	对股改净资产影响金额
模具摊销方式变更	公司模具原先统一按照 5 年进行直线摊销，为更符合实际业务情况，将分摊收取模具费模式下的模具成本，改为按照合同约定分摊量进行分摊。	-409.00
冲回重复确认的模具收入	财务人员疏忽，重复确认了某项模具收入	-107.21
废料核算错误	公司原在废料处置时确认废料收入，未单独归集废料成本。为更准确核算废料利润及完工产品成本，公司更正为在废料产生时，单独归集废料成本，并冲减当月完工产品生产成本，相应冲回期末多计提的存货跌价准备	-85.19
调整应交税费	根据差错更正后的利润总额重新计算所得税额	119.08
调整递延所得税资产	根据差错更正后的暂时性差异重新计算递延所得税资产	-64.40
合计		**-546.72**

2、对审计净资产进行追溯调整不构成重大会计差错

上述会计差错更正对股改基准日财务报表主要数据影响如下：

单位：万元

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占比
应收账款	18,115.60	-107.21	18,008.39	-0.60%
存货	7,338.18	-85.19	7,252.99	-1.17%
长期待摊费用	6,816.54	-409.00	6,407.54	-6.38%
递延所得税资产	319.79	-64.40	255.38	-25.22%
资产合计	**94,964.34**	**-665.80**	**94,298.54**	**-0.71%**
应交税费	280.13	-119.08	161.04	-73.95%
负债合计	**40,873.14**	**-119.08**	**40,754.06**	**-0.29%**

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占比
净资产	**54,091.20**	**-546.72**	**53,544.48**	**-1.02%**

上述会计差错更正对报告期 2019 年度主要财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占比
营业收入	50,377.28	-112.85	50,264.43	-0.22%
利润总额	6,790.85	-521.64	6,269.21	-8.32%
净利润	5,962.12	-452.39	5,509.73	-8.21%

报告期初，公司对模具摊销、废料核算相关的会计政策、会计估计，主要参考部分上市公司政策制定，未充分考虑公司自身产品特性，存在不恰当之处。公司根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和首发业务若干问题解答的规定，对报告期内不恰当的会计处理事项进行了追溯调整，保证了申报财务报表能够公允地反映公司的财务状况、经营成果。上述会计差错更正，导致公司股改净资产减少 546.72 万元，报告期 2019 年度净利润调减 452.39 万元，调整金额占比分别为-1.02%、-8.21%，占比较低。公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录的情形，不构成重大会计差错。

（5）说明历次股权变动过程是否存在法律瑕疵或者纠纷，是否存在股权代持或其他未披露利益安排。

公司历次股权变动不存在法律瑕疵或者纠纷，不存在股权代持或其他未披露利益安排，相关变动的基本情况如下：

时间	事项	背景和原因	履行程序	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
2000/09/01	池万杰持有 10 万元出资额（50%）；叶春兰持有 10 万元出资额（50%）	公司设立	瑞安市经济委员会批复、股东会决议、已验资	自有资金	货币	1 元/注册资本	股东原始出资
2003/08/04	池万杰增资 244 万元；叶春兰增资 244 万元	促进公司持续发展，加大资金投入	股东会决议、已验资、实物资产已评估	自有资金、实物资产	货币、实物资产	货币增资：1 元/注册资本；实物资产增资：1.01 元/注册资本	股东协商、瑞评报(2003）33 号
2004/07/16	叶春兰、池万杰分别将其持有	亲属间调整权益分配	股东会决议	自有资金（叶春	现金（叶	1 元/注册资本	股东协商

时间	事项	背景和原因	履行程序	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
	的 150 万元股权、84.67 万元股权平价转让给池仁虎；同时将企业性质由股份合作制企业变更为有限公司			兰与池仁虎夫妻之间未实际支付对价）	春兰与池仁虎夫妻之间未实际支付对价）		
2010/05/28	池仁虎增资 462 万元；池万杰增资 333.3 万元；叶春兰增资 204.7 万元	促进公司持续发展，加大资金投入	股东会决议，已验资	自有资金	货币	1 元/注册资本	股东协商
2011/01/18	池仁虎增资 693.03 万元；池万杰增资 499.97 万元；叶春兰增资 307 万元	促进公司持续发展，加大资金投入	股东会决议，已验资	自有资金	货币	1 元/注册资本	股东协商
2018/05/25	伍虎控股增资 17,865 万元，池仁虎增资 2,339.37 万元；池万杰增资 711.60 万元；叶春兰增资 437.03 万元	促进公司持续发展，加大资金投入，同时优化实际控制人持股结构	股东会决议，已验资	自有资金	货币	1 元/注册资本	股东协商
2018/12/29	因派生分立拓虎实业而减资 231 万元	优化资产结构	详见本题回复（1）	/	/	/	/
2019/04/30	恩泽投资增资 1,723.56 万元	恩泽投资为员工股权激励平台，该次增资系对公司有关员工的激励措施	股东会决议，已验资	自有资金	货币	2.18 元/注册资本	以公司 2018 年度扣除非经常性损益后净利润 8 倍左右的市盈率为依据
2020/08/18	整体变更设立股份有限公司	整体变更设立股份有限公司	详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（二）股份公司的	净资产	/	2.09 元/注册资本	天健审[2020]8735 号《审计报告》及坤元评报[2020]386 号《资产评估报告》

时间	事项	背景和原因	履行程序	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
			设立情况”				

结合上表中披露的公司历次股权变动的背景原因、履行的相关程序、相应定价依据、对价支付方式以及支付对价所涉的资金来源，并核查公司历次股权变动过程中所涉的工商档案、股权转让协议、审计及评估报告以及相应出资款项的交易凭证等资料，可认定公司历次股权变动过程不存在法律瑕疵或者纠纷，不存在股权代持或其他未披露利益安排。

（6）请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本过程中纳税情况及是否合法合规，发行人控股股东、实际控制人是否存在应缴纳所得税未缴纳情形，是否存在税收处罚风险。请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

一、发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本过程中纳税情况合法合规，发行人控股股东、实际控制人不存在应缴纳所得税未缴纳情形，不存在税收处罚风险

公司历史沿革中仅涉及一次股权转让，即 2004 年 7 月 5 日，叶春兰将其持有的内饰件厂 150 万元股权作价 150 万元转让给池仁虎，池万杰将其持有的内饰件厂 84.67 万元股权作价 84.67 万元转让给池仁虎。前述股权转让为平价转让，未产生投资收益，故叶春兰、池万杰不涉及缴纳个人所得税。

公司于 2012 年至 2018 年期间存在分红情形，该等年度中公司股东均系池仁虎、池万杰以及叶春兰，其中 2012 年度分红 161.55 万元、2013 年度分红 98.26 万元、2014 年度分红 102.83 万元、2015 年度分红 203.38 万元、2016 年度分红 249.95 万元、2017 年度分红 265.98 万元，2018 年度分红 25.00 万元。经核查公司于前述年度内的电子缴税付款凭证，公司已就前述分红款项为相应股东履行个人所得税代扣代缴义务。

公司历史沿革中未发生转增股本情形。

国家税务总局瑞安市税务局已于 2022 年 8 月 9 日出具《确认函》，确认雅虎有限于 2020 年 8 月 18 日整体变更设立股份公司，由于其净资产折股时股本没有变化，仍为 25,853.56 万股，且资本公积未与特定自然人股东、合伙企业对应，在前述净资产折股整体变更设立股份公司行为中，未涉及缴纳个人所得税。

此外，该局亦于《确认函》中载明，其未发现公司涉税相关方（公司、拓虎实业、池仁虎、池万杰、叶春兰等）存在未处理的违反税收法律、法规、规章和规范性文件的情形。该局未曾对上述相关方进行过任何处罚。

综上所述，公司历次股权转让、整体变更、分红过程中纳税情况合法合规，公司控股股东、实际控制人不存在应缴纳所得税未缴纳情形，不存在税收处罚风险。

二、核查程序

保荐人、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、就发行人派生分立拓虎实业的背景原因，取得了发行人出具的相关说明；查阅了发行人派生分立拓虎实业所涉的工商档案、相关报刊媒体公告、验资报告以及评估报告；查阅了《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的通知》《财政部税务总局关于继续支持企业事业单位改制重组有关契税政策的通知》等文件；查阅了发行人与拓虎实业签订的《房屋租赁合同》；

2、取得了瑞安市市场监督管理局出具的《就<浙江雅虎汽车部件股份有限公司关于请求瑞安市市场监督管理局就其历史改制事宜进行确认的申请函>的专项回复函》；核查改制事宜前后相关主体的账面资产及注册资本情况，就改制事宜相关情况与发行人实际控制人池仁虎进行访谈确认，并取得了池仁虎、池万杰以及叶春兰三名自然人股东就改制事宜出具的确认；

3、查阅了池万杰出具的相关股份锁定承诺函及其签署的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司之一致行动协议》；

4、取得天健所出具的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司前期差错更正对股改基准日净资产影响的说明》，了解差错更正原因；

5、查阅了发行人的全套工商档案、历史股权变动所涉的审计及评估报告以及相应出资款项的交易凭证；

6、查阅了发行人历次分红情况所涉的财务资料以及相应电子缴税付款凭证；取得了国家税务总局瑞安市税务局出具的《确认函》。

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人审议会计差错更正事项的董事会决议和股东大会决议；

2、查阅《企业会计准则第 14 号——收入》和《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定，分析了发行人调整事项及其原因，检查了调整数据；

3、计算会计差错更正对相应期间营业收入、净利润的影响情况。

三、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人派生分立的背景及原因具备商业逻辑，程序完备，不涉及税务缴纳义务；派生分立资产清晰且定价公允，已经履行资产评估程序，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；分立完成后发行人使用分立资产系由于发行人需逐步迁移生产经营场所所致，相关交易已经履行必要的决策程序且定价公允，不存在为发行人代垫成本、费用的情形，除本报告已经披露之情况外，发行人及其子公司不存在其他分立完成后使用分立资产的情形，亦没有发生其他资金、业务往来。

2、内饰件厂改制事宜存在未就改制所涉出资进行评估的法律瑕疵，但前述情形不会对发行人本次发行上市造成实质性障碍。除前述事项外，改制事宜已经履行了所需履行的程序，且不涉及国有资产或集体资产，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、出于审慎考虑，比照适用《上市公司收购管理办法》，将池万杰认定为发行人实际控制人的一致行动人。

4、发行人基于谨慎性的原则对审计净资产进行追溯调整，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成重大会计差错；

5、发行人历次股权变动过程不存在法律瑕疵或者纠纷，不存在股权代持或其他未披露利益安排。

6、发行人历史沿革中未发生转增股本情形，其历次股权转让、整体变更、分红过程中纳税情况合法合规，发行人控股股东、实际控制人不存在应缴纳所得税未缴纳情形，不存在税收处罚风险。

经核查，申报会计师认为：

发行人基于谨慎性的原则对审计净资产进行追溯调整，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成重大会计差错。

8.关于收入

申请文件显示：

（1）发行人的主要产品为总成件、冲压件和模具等。其中，总成件和冲压件为公司的核心产品，二者合计销售收入占主营业务收入的比重为85.51%、87.13%和87.92%。

（2）发行人报告期总成件产品产能持续增长，产能利用率较稳定，冲压件产能利用率略有下降。

（3）发行人2020年第四季度收入占比较高，主要系当年度受新冠疫情影响；2021年第三季度收入占比较低，主要系汽车行业受芯片短缺影响，公司配套的部分主机厂商在第三季度存在停产等情况。

（4）发行人未披露报告期内发行人退换货情况。

请发行人：

（1）列表显示报告期总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性；并结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性。

（2）结合发行人总成件、冲压件产品的具体用途、在汽车制造供应链体系中的应用场景及下游汽车行业景气度变化情况等，补充说明发行人各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性。

（3）说明发行人收入是否存在明显季节性特征；结合发行人受疫情影响的具体情况说明2020年第四季度收入占比较其他年度同期收入占比较高，2021年第三季度收入占比较低的合理性，与发行人业务模式、客户需求是否匹配，分析说明发行人的收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异。

（4）说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期收入真实性及准确性

的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等。

回复：

（1）列表显示报告期总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性；并结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性

一、总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性

（一）总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入情况

1、总成件、冲压件对应最终品牌的收入情况

报告期内，公司总成件按对应的最终整车品牌收入构成情况如下：

单位：万元

汽车品牌/主机厂	对应主要车型	2022 年 1-6 月	2021 年		2020 年		2019 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
一汽红旗	H9、E-HS9、E-QM5、HS5	2,497.61	16,321.02	230.00%	4,945.72	2249.29%	210.52
一汽大众、一汽奥迪	宝来、捷达、速腾、奥迪 Q3	1,744.52	4,618.07	-22.91%	5,990.25	-0.15%	5,999.42
蔚来汽车	ES6	1,598.65	3,105.12	102.13%	1,536.22	156.34%	599.30
沃尔沃亚太	S90、S60、XC40、XC60	1,255.54	2,827.53	62.15%	1,743.74	317.17%	417.99
领克	06、05	985.42	2,611.36	49.77%	1,743.55	6307.75%	27.21
其他		3,801.33	8,874.52	48.74%	5,966.27	12.63%	5,297.06
合计		**11,883.07**	**38,357.62**	**74.94%**	**21,925.75**	**74.69%**	**12,551.51**

注：一汽大众和一汽奥迪品牌均由隶属于一汽—大众汽车有限公司，故以合并口径披露。

报告期各期，公司总成件产品收入配套于一汽红旗、一汽大众等前五大主机厂的收入占总成件收入的比重分别为 57.80%、72.79%、76.86%和 68.01%。2019 年至 2021 年，上述主要主机厂中，除配套于一汽大众/一汽奥迪的收入有所下降外，公司配套于其他主要主机厂的总成件收入均保持快速增长。

报告期内，公司逐步将重心转移至总成件产品，并抓住了国产汽车及新能源车占比提高的结构化机遇，产品配套的一汽红旗、蔚来、领克等国产品牌收入占比快速提高，并成功配套了红旗 E-HS9、蔚来 ES6 等新能源车型。

报告期各期，公司冲压件按对应的最终整车品牌收入构成情况如下：

单位：万元

汽车品牌/主机厂	对应主要车型	2022 年 1-6 月	2021 年		2020 年		2019 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
一汽大众、一汽奥迪	宝来、捷达、速腾、奥迪 A3、奥迪 Q2L	5,484.27	12,420.68	-10.32%	13,849.54	-21.75%	17,699.39
一汽丰田	RAV4 荣放、凌放	1,298.66	3,414.51	34.78%	2,533.32	-45.44%	4,643.43
一汽红旗	H7、HS5	323.67	884.03	-14.93%	1,039.19	246.42%	299.98
上汽大众	朗逸、POLO、途安、途铠	299.29	721.80	-19.04%	891.55	-37.84%	1,434.32
威马汽车	EX5、EX6、W6	154.91	509.62	15.75%	440.27	0.96%	436.10
其他		1,520.63	2,991.72	24.47%	2,403.66	-8.61%	2,630.04
合计		**9,081.43**	**20,942.35**	**-1.02%**	**21,157.52**	**-22.05%**	**27,143.26**

报告期各期，公司冲压件产品收入配套于一汽大众、一汽丰田等前五大主机厂的收入占总成件收入的比重分别为 90.31%、88.64%、85.71%和 83.26%，其中一汽大众/一汽奥迪是公司冲压件产品最大的配套主机厂。

报告期内，公司逐步将重心转移至总成件产品，冲压件产品新车型收入较小，配套的原车型多为上市时间较长的车型产品且以燃油车为主，受市场竞争加剧以及国内汽车行业国产品牌、新能源汽车占比提高等因素影响，该类车型终端销量出现一定下滑，公司配套的冲压件收入也有所减少，故对应一汽大众/一汽奥迪、上汽大众等配套整机厂收入均出现不同幅度的下降。

2、总成件、冲压主要配套车型的收入情况

报告期各期，公司总成件主要配套车型的收入情况如下：

单位：万元

序号	车型	2022 年 1-6 月	2021 年		2020 年		2019 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
1	红旗 H9、E-HS9	1,913.55	15,672.87	251.82%	4,454.82	-	-

序号	车型	2022 年 1-6 月	2021 年		2020 年		2019 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
2	蔚来 ES6	1,598.65	3,105.12	102.13%	1,536.22	156.34%	599.30
3	吉利星瑞	590.24	2,426.17	200.67%	806.92	5348.48%	14.81
4	领克 06	878.35	2,195.26	89.94%	1,155.78	11423.23%	10.03
5	大众宝来	382.92	1,352.09	-20.30%	1,696.56	14.21%	1,485.42
其他		6,519.36	13,606.11	10.84%	12,275.46	17.56%	10,441.94
合计		**11,883.07**	**38,357.62**	**74.94%**	**21,925.75**	**74.69%**	**12,551.51**

注：公司配套给红旗 H9 和红旗 E-HS9 的部分产品重叠，公司无法区分该部分产品对应的具体车型，故本处以合并口径列示。

除大众宝来外，公司总成件产品配套的主要车型均为国产品牌，其中红旗 E-HS9 和蔚来 ES6 为新能源车型。公司总成件配套的主要车型在上市后市场表现较好，公司单车配套货值也相对较高，除大众宝来外各主要车型配套产品收入在 2019 年至 2021 年均保持较快增长。其中 2021 年大众宝来车型配套总成件收入相比 2020 年下降，主要系大众宝来终端市场销量下降，对产品需求减少所致。2022 年 1-6 月，由于长春疫情管控的影响，当期红旗 H9、E-HS9 的生产出现较长时间的停滞，同时红旗 H9 等高端车型受缺芯以及市场消费疲软等因素的影响，产量减少，整车厂对公司产品的需求也相应减少，当期红旗 H9、E-HS9 车型项目收入出现较大幅度的下降；大众宝来车型同样由于上海地区疫情管控的影响，对公司产品的需求出现了较大幅度的下降。

报告期各期，公司冲压件主要配套车型的收入情况如下：

单位：万元

序号	车型	2022 年 1-6 月	2021 年		2020 年		2019 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
1	丰田 RAV4 荣放	1,222.29	3,377.19	33.31%	2,533.32	-45.44%	4,643.43
2	大众高尔夫、奥迪 A3	1,393.36	2,702.67	-35.59%	4,195.92	-33.21%	6,282.65
3	大众宝来	1,010.42	2,657.14	-0.79%	2,678.23	-18.05%	3,268.29
4	大众速腾	657.00	1,676.06	-21.02%	2,122.00	-29.13%	2,994.13
5	奥迪 Q2、大众探歌	497.25	1,605.96	7.04%	1,500.39	6.12%	1,413.87
其他		4,301.11	8,923.34	9.79%	8,127.66	-4.84%	8,540.90
合计		**9,081.43**	**20,942.35**	**-1.02%**	**21,157.52**	**-22.05%**	**27,143.26**

注：高尔夫、奥迪 A3 车型对应同一个项目，奥迪 Q2、探歌车型对应同一个项目，该类项目为平台

型项目，相关产品可在不同车型中通用。

公司冲压件产品配套车型以合资品牌车型为主，且均为市场热销车型，但冲压件产品的单车配套货值相对较低，故单车型配套收入普遍低于总成件产品。2020 年，除奥迪 Q2、大众探歌外，公司其他冲压件产品配套其他主要车型收入均有不同程度的下降，一方面系 2019 年大众宝来、大众速腾、丰田 RAV4 荣放等先后完成车型换代，2020 年起原车型项目仅有少量收入，而换代后的项目配套产品单价低于换代前项目，导致收入下降；另一方面系相关车型已热销多年，但受市场竞争加剧，国产车和新能源车占比提升等结构性变化因素，市场销量受到影响，对产品需求相应减少。

2021 年，丰田 RAV4 荣放车型项目、奥迪 Q2 和大众探歌项目配套收入上涨，而大众高尔夫和奥迪 A3 项目以及大众速腾项目则由于对应车型终端市场销量下降等因素影响而出现下降。

（二）主要车型销售情况与市场销售情况的匹配性

根据产品适用车型的多寡，公司订单项目可分为单一车型项目和平台型项目。对于单一车型项目，公司产品能够对应到终端整车厂商的具体车型；对于平台项目，整车厂商以平台化的方式进行新车型研发和生产，通常一个产品平台可研发、生产多款车型，公司销售的总成件、冲压件适用于多个车型，公司无法对公司产品与具体车型进行一一匹配。

公司一般为单个车型项目提供包括冲压件、总成件在内的多个配套产品，且同一车型会因内部配置不同，配套的座椅零部件也有差异，因此公司单个车型项目配套销售量系根据产品中的通用零部件折算取得。此外，公司产品一般直接销售给一级供应商，由一级供应商生产成整椅后再销售给整车厂，而整车厂的销量系各年度终端消费者购买的整车数量，公司配套时间和整车厂实现销售时间存在时间差，故公司产品配套整车数量与整车市场销量之间存在差异。

1、配套一汽大众及上汽大众车型

报告期内，公司最终配套一汽大众以及上汽大众的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
大众朗逸	15.99	16.28	98.27%	35.91	38.55	93.15%
大众宝来	8.71	8.63	100.93%	25.94	24.84	104.40%
大众速腾	9.09	9.22	98.60%	24.37	23.57	103.39%
大众探岳	4.73	5.66	83.57%	10.80	11.11	97.25%
大众捷达	7.29	7.48	97.38%	15.99	17.81	89.76%
大众 POLO、大众途铠	2.36	2.21	106.72%	7.17	7.78	92.16%
奥迪 Q2L	1.02	1.50	67.67%	5.46	5.26	103.86%

（续）

车型	2020 年			2019 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
大众朗逸	39.73	41.98	94.63%	50.83	52.49	96.83%
大众宝来	32.86	33.24	98.87%	34.13	33.47	101.97%
大众速腾	30.50	29.98	101.74%	29.64	30.73	96.44%
大众探岳	18.20	18.81	96.74%	19.07	17.94	106.30%
大众捷达	16.61	16.11	103.09%	17.23	15.69	109.78%
大众 POLO、大众途铠	8.58	8.96	95.76%	12.88	13.43	95.90%
奥迪 Q2L	5.29	5.04	104.83%	4.09	3.92	104.39%

数据来源：搜狐汽车；

注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目。

报告期内，公司为一汽大众和上汽大众的多款车型提供配套产品，各年度公司配套产品对应整车销量与整车厂市场销量均在 100%左右，具有匹配性。其中，2022 年 1-6 月，奥迪 Q2L 的配套比例大幅下降，主要系当期受长春疫情管控的影响，整机厂和公司直接客户存在生产停滞的情形，当期该车型整体销量有所下降，故对公司产品需求也相应减少，整车的市场销量大于公司配套产品数量，存在消化整车库存的情形。

2、配套一汽红旗车型

报告期内，公司最终配套红旗的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
红旗 H9	0.57	0.71	80.52%	4.78	4.03	118.53%

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
红旗 E-HS9	0.07	0.24	28.82%	0.65	0.55	118.81%

（续）

车型	2020 年			2019 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
红旗 H9	1.69	1.35	124.54%	-	-	-
红旗 E-HS9	-	-	-	-	-	-

数据来源：搜狐汽车；
注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目。

红旗 H9 和红旗 E-HS9 为全新车型，公司产品销售给一级供应商后，由一级供应商生产成汽车整椅再销售给整车厂，最终由整车厂的经销渠道实现整车销售，从公司产品销售到实现整车销售的过程有一定时间周期，各个环节也会产生库存，故新车型上市初期配套比例往往会高于 100%。2022 年 1-6 月，受长春疫情管控的影响，整车厂出现一段时间的生产停滞，同时红旗 H9 等高端车型受缺芯和市场消费疲软的影响，产量减少，整车厂对公司的产品需求也随之减少，故本期整车厂的市场销量大于公司配套数量，存在消化库存的情形。

3、配套吉利及领克车型

报告期内，公司最终配套吉利和领克品牌的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
吉利星瑞	1.18	2.68	44.13%	7.76	13.36	58.07%
领克 06	2.10	1.82	115.43%	5.26	5.36	98.18%

（续）

车型	2020 年			2019 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
吉利星瑞	2.61	1.91	136.52%	-	-	-
领克 06	2.73	1.67	163.29%	-	-	-

数据来源：搜狐汽车；
注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目。

吉利星瑞和领克 06 均为 2020 年量产的全新车型，由于整车厂一般具有新车型备库

需求，故 2020 年配套比例高于 100%。2021 年起，领克 06 的配套比例接近 100%，而吉利星瑞显著低于 100%，主要系吉利为了保证供应商体系稳定，增加了相应零部件产品的 B 点供应商所致。

4、配套沃尔沃车型

报告期内，公司最终配套沃尔沃品牌的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
沃尔沃 S90	1.30	1.46	89.04%	3.86	4.37	88.42%
沃尔沃 S60	1.12	1.29	87.00%	2.86	2.79	102.47%

（续）

车型	2020 年			2019 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
沃尔沃 S90	1.88	1.02	184.68%	-	-	-
沃尔沃 S60	1.58	0.93	170.29%	-	-	-

数据来源：搜狐汽车；
注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目。

沃尔沃 S90 和 S60 车型项目于 2020 年量产，由于新车型上市具有备库需求，故 2020 年配套比例高于 100%，2021 年配套比例下降至 100%左右。

5、配套其他主要车型

除以上品牌外，报告期内，公司最终配套的其他主要项目车型的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2022 年 1-6 月			2021 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
丰田 RAV4 荣放	8.60	7.73	111.28%	21.18	19.97	106.08%
蔚来 ES6、EC6	3.66	3.60	101.71%	7.20	7.19	100.19%
威马 EX5	0.36	0.28	130.37%	2.24	2.35	95.14%

（续）

车型	2020 年			2019 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
丰田 RAV4	17.46	17.49	99.78%	12.96	12.60	102.89%

车型	2020 年			2019 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
荣放						
蔚来 ES6、EC6	3.36	3.34	100.73%	1.24	1.20	103.84%
威马 EX5	2.12	1.98	107.07%	2.16	-	-

数据来源：搜狐汽车；
注 1：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目；
注 2：无 2019 年威马 EX5 的整车厂销量数据。

报告期内，公司配套的丰田 RAV4 荣放、蔚来 ES6、EC6 等车型项目的配套比例均接近 100%。

综上，公司上述主要车型项目收入占各期不含模具的主营业务收入比重分别为 59.02%、61.35%、69.88%和 58.06%，公司报告期内主要项目对应的车型配套数量与车型的市场销量较为匹配。

二、报告期内公司各类产品销售收入变动的原因及合理性

报告期内，公司主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓等一级供应商，最终配套于一汽大众、一汽红旗、沃尔沃、蔚来等整车厂。公司一般与主要客户签订框架合同，在框架合同的基础上，公司通过产品技术方案竞争和报价竞争等方式获得项目定点。项目定点后，公司按照客户车型的开发周期进行相应的产品开发，产品进入批量生产和交付状态后，客户根据其生产需求向公司下达订单，公司按照订单组织生产、发货。

报告期内，公司总成件销售收入大幅增长主要是获得新项目较多及部分项目终端市场需求增加产生的客户订单增加所致，而冲压件产品收入略有下降，主要系公司将重心转移至总成件后，冲压件产品配套新项目较少，且原配套的主要车型受市场竞争加剧以及国产品牌、新能源汽车占比提高等因素影响，市场销量有所下降。同时，部分原车型项目如大众宝来、大众速腾等配套车型换代后产品单价有所下降，也导致冲压件收入有所下降。

（一）报告期内订单获取情况

报告期内，公司取得的新车型订单以及相应的收入如下：

单位：万元

产品	车型	2022 年 1-6 月	2021 年

		收入	占比	收入	占比
总成件	新车型	8,100.00	68.16%	28,542.00	74.41%
	原车型	3,783.07	31.84%	9,815.61	25.59%
	合计	**11,883.07**	**100.00%**	**38,357.62**	**100.00%**
冲压件	新车型	860.74	9.48%	1,426.99	6.81%
	原车型	8,220.69	90.52%	19,515.36	93.19%
	小计	**9,081.43**	**100.00%**	**20,942.35**	**100.00%**

（续）

产品	车型	2020 年		2019 年	
		收入	占比	收入	占比
总成件	新车型	11,007.18	50.20%	1,261.94	10.05%
	原车型	10,918.57	49.80%	11,289.57	89.95%
	合计	**21,925.75**	**100.00%**	**12,551.51**	**100.00%**
冲压件	新车型	684.84	3.24%	263.44	0.97%
	原车型	20,472.68	96.76%	26,879.82	99.03%
	小计	**21,157.52**	**100.00%**	**27,143.26**	**100.00%**

2019 年至 2021 年，公司总成件收入从 2019 年的 12,551.51 万元大幅增长至 2021 年度的 38,357.62 万元，主要系随着新项目在报告期内量产，配套新车型的收入快速增加所致。总成件配套新车型项目收入从 2019 年的 1,261.94 万元大幅增长至 2021 年的 28,542.00 万元，占总成件的收入比重也在 2021 年达到了 74.41%。2022 年 1-6 月，受长春疫情管控、缺芯以及市场消费疲软的影响，公司主要配套的总成件项目红旗 H9、E-HS9 项目收入出现较大幅度减少，当期新车型占总成件收入的比重出现一定幅度的下降。

公司在 2019 年之前以冲压件产品为主，并在报告期内逐步将重心转移至总成件，冲压件产品配套新车型项目收入较少，而配套的原车型由于市场竞争加剧以及国产品牌、新能源汽车占比提高等原因，导致终端销量有所下降，公司配套收入也有所减少。其中，2020 年冲压件原车型配套收入下降除配套车型销量下降影响外，还受大众宝来、大众速腾等配套车型换代后产品单价下降所影响。

整体而言，报告期内公司新订单获取情况良好，新订单产生的收入推动了公司收入的持续增长。

（二）主要客户产品需求情况

公司主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓等汽车零部件一级供应商，一级供应商根据下游主机厂的排产计划向公司等二级供应商下达订单任务并根据主机厂的生产计划变动相应调整产品订单需求。具体而言，公司客户会在年初向公司下达各车型项目在下一年度每个月的预计订单需求，公司根据客户需求对全年生产计划进行初步安排；各月末，公司客户会对未来 3 个月的订单需求进行滚动修订，公司根据客户最新订单需求进行生产。因此，终端配套车型的市场销量将会影响主机厂的生产计划，也会间接影响客户对公司的产品订单需求。

报告期内，公司主要配套车型项目的市场销量变化情况如下：

单位：万辆

序号	项目	车型	车型类型	主要客户	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	C229	红旗 H9	新车型	一汽富维	0.71	4.03	1.35	-
2	MQB	大众高尔夫	原车型	一汽富维安道拓金属、英提尔交运	4.53	6.24	8.34	10.19
		奥迪 A3	原车型		2.86	5.76	7.69	8.46
3	MVS2	大众宝来	原车型	一汽富维安道拓金属	8.63	24.84	33.24	33.47
		奥迪 Q2L	原车型		1.50	5.26	5.04	3.92
		大众探歌	原车型		4.19	6.73	10.96	12.69
4	330B、422A	丰田 RAV4 荣放	原车型	一汽富维、一汽富维安道拓金属	7.73	19.97	17.49	12.60
5	BC316	大众捷达	原车型	一汽富维、一汽富维安道拓金属	7.48	17.81	16.11	15.69
6	ES6、EC6	蔚来 ES6、EC6	新车型	重庆安道拓	3.60	7.19	3.34	1.20
7	VW371	大众速腾	原车型	一汽富维、一汽富维安道拓金属	9.22	23.57	29.98	30.73
8	X55	奥迪 Q2L	原车型	一汽富维安道拓金属	1.50	5.26	5.04	3.92
9	BX11	领克 06	新车型	重庆安道拓	1.82	5.36	1.67	-
10	FS11	吉利星瑞	新车型	重庆安道拓	2.68	13.36	1.91	-

数据来源：搜狐汽车网；
注 1：330B 和 422A 均为丰田 RAV4 荣放车型项目；
注 2：表格中所列项目为公司报告期累计收入前十的项目，合计收入占报告期各年收入的比重分别为 51.99%、56.63%、58.86%和 58.06%；
注 3：MQB 项目和 MVS2 项目为平台型项目，相关产品可在不同车型间通用。

整车厂会将同一款的不同零部件定点给多个一级供应商，因此公司存在通过不同一级供应商客户向同一款车型进行产品配套的情况。2019 年至 2021 年，公司主要配套车型中，红旗 H9、蔚来 ES6 等新车型项目终端市场销量均保持持续增长，丰田 RAV4 荣

放、大众捷达等老车型项目市场销量也仍保持持续增长，而大众高尔夫、大众宝来等部分车型销量则出现了下滑。2022 年 1-6 月，受长春、上海等地疫情管控措施影响，一汽红旗、一汽大众、上汽大众等整车厂均出现生产停滞的情形，导致相关品牌车型的销售也受到较大影响，出现不同程度的下滑。随着疫情管控措施的消除以及国家促进汽车消费政策的出台，国内整车销售已经回暖，相关车型的市场销售也逐步恢复。

公司通过新项目开发、新客户开发等方式减少配套老车型销量下滑而导致的客户需求减少风险，报告期内公司在新项目开发上取得较好成效，红旗 H9、蔚来 ES6 等新车型市场销量较好，客户产品需求较高，保障了公司收入的持续增长。

（三）主要产品的产能变化情况

为应对公司总成件产品收入快速增长而冲压件产品收入小幅减少的结构性变化，公司报告期内逐步增加了总成件产品的产能，而冲压件的产能除用于生产冲压件直接对外销售外，也逐步用于总成件产品的配套冲压环节生产。报告期内，公司总成件和冲压件的产能情况如下：

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
总成件	产能（万件）	1,150.00	2,300.00	2,200.00	1,800.00
	自产产量（万件）	853.91	1,944.60	1,867.36	1,527.39
	产能利用率	74.25%	84.55%	84.88%	84.85%
冲压件	产能（万件）	4,750.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
	自产产量（万件）	3,429.85	7,752.89	7,698.60	8,064.04
	产能利用率	72.21%	81.61%	81.04%	84.88%

注 1：公司总成件（含座椅骨架总成及分总成）产品、冲压件产品均为非标产品，型号多样，不同型号生产耗时及工艺难度均有差异，上表产能系根据发行人报告期内产品结构及设备配置测算的理论产能；
注 2：考虑到座椅骨架总成均以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中总成件产能、产量数据均已折算成分总成产品数量，以分总成数量计量；
注 3：产能利用率=自产产量/产能。自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量。

报告期内，公司产品重心逐步从冲压件转向总成件，公司通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，总成件产能从 2019 年的 1,800 万件提升到了 2021 年的 2,300 万件，较好满足了总成件的生产需求。

公司所属的汽车零部件行业的订单量一定程度上受到整车厂销量影响，具备一定的季节性特征，每年二月份至八月份一般为汽车销售淡季，该期间公司产能利用率一般低

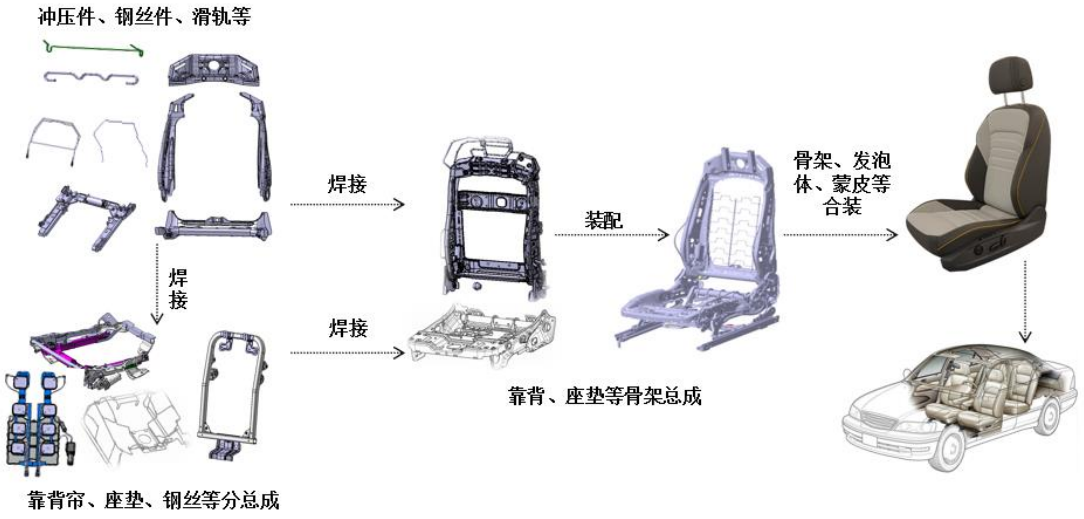
于全年平均水平。上述产能为理论上能达到的最大产能，客户考虑到全年汽车销量季节波动，一般会要求供应商在产能规划时留有 20%的富余产能。2019 年至 2021 年，公司产能利用率均超过 80%，从实际生产情况看，产能已经趋于饱和；2022 年 1-6 月，公司产能利用率下降，主要系 2022 年 3 月中旬以来，长春、上海等地整车厂因疫情原因陆续出现停产，导致公司主要终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，公司产量在当年第二季度出现明显下降，随着疫情缓解，2022 年第三季度公司产量恢复正常。

综上，2019 年至 2021 年总成件产品收入持续增长，主要系多个配套新车型项目在报告期内量产，且相关车型市场销售情况较好，客户对公司产品需求增加所致；冲压件产品收入小幅下降，主要系公司将重心转移至总成件产品，冲压件产品配套新车型项目较少，而配套的主要原车型受市场竞争加剧以及国产汽车、新能源汽车市场占比提升等因素影响，终端销量有所下降，客户需求减少所致。

（2）结合发行人总成件、冲压件产品的具体用途、在汽车制造供应链体系中的应用场景及下游汽车行业景气度变化情况等，补充说明发行人各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性

一、公司总成件、冲压件产品的具体用途及在汽车制造供应链体系中的应用场景

公司冲压件产品主要包括前排、中排和后排座椅骨架配件，主要用于各类座椅总成件的生产。总成件产品则又分为座椅骨架总成和分总成，其中分总成系座椅骨架总成的组成部分，由两个或多个零件与子总成一起采用装配工序组合而成，对总成有隶属装配级别关系；而座椅骨架总成则由分总成件通过进一步焊接、装配形成骨架总成，在座椅骨架总成上增加发泡体及蒙皮工序即可生产出整椅，并最终安装于汽车整车上。



二、下游汽车行业景气度变化情况

下游汽车行业景气度变化情况详见本回复报告“2.关于行业影响及市场竞争”第（4）问之“二、汽车行业景气度对发行人经营情况的影响程度以及发行人应对措施及效果”的相关回复。

三、公司各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性

报告期内，公司总成件和冲压件的产销量情况如下：

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
总成件	自产产量（万件）	853.91	1,944.60	1,867.36	1,527.39
	用于销售的自产与外购总量（万件）	960.21	2,133.65	2,014.36	1,661.74
	销量（万件）	948.95	2,130.25	1,943.51	1,668.83
	产销率	98.83%	99.84%	96.48%	100.43%
冲压件	自产产量（万件）	3,429.85	7,752.89	7,698.60	8,064.04
	用于销售的自产与外购总量（万件）	3,029.49	7,017.42	7,318.12	7,790.88
	销量（万件）	3,023.46	6,884.60	7,045.90	7,941.76
	产销率	99.80%	98.11%	96.28%	101.94%

注 1：考虑到座椅骨架总成均以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中总成件产量、销量数据均已折算成分总成产品数量，以分总成数量计量；
注 2：产销率=销量/用于销售的自产与外购总量。自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量；用于销售的总成件自产与外购总量=自产产量+外购数量；用于销售的冲压件自产与外购总量=自产产量-进一步用于加工成总成件的冲压件数量+外购数量。

报告期内，公司总成件和冲压件的产销率保持较高水平，总成件的销量随着总成件收入的增长而增加。随着公司将重心逐步转向货值更高的总成件产品，冲压件的销售额出现小幅减少，产品销量也随之减少。

公司主要产品销量与客户需求具有匹配性，具体分析过程详见本题第（1）问之“一、总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性”之“（二）主要车型销售情况与市场销售情况的匹配性”相关回复内容。

（3）说明发行人收入是否存在明显季节性特征；结合发行人受疫情影响的具体情况说明 2020 年第四季度收入占比较其他年度同期收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低的合理性，与发行人业务模式、客户需求是否匹配，分析说明发行人的收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异

一、发行人收入的季节性特征情况

汽车零部件行业生产和销售受下游整车行业生产计划影响较大，汽车行业的销售旺季一般在 10 月至次年春节前，下游整车厂通常在每年三季度和四季度增加生产计划来应对市场需求变化，因此公司作为汽车零部件企业也有一定的季节性特征，收入主要集中在三季度和四季度。

报告期内，公司按季度分类的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	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
第一季度	12,180.10	49.70%	14,263.87	21.15%	5,312.75	10.74%	10,306.34	22.20%
第二季度	12,325.40	50.30%	15,911.46	23.59%	10,436.88	21.11%	10,003.24	21.55%
第三季度	-	-	12,896.68	19.12%	13,128.29	26.55%	12,079.55	26.02%
第四季度	-	-	24,373.60	36.14%	20,571.21	41.60%	14,031.19	30.23%
合计	**24,505.49**	**100.00%**	**67,445.60**	**100.00%**	**49,449.13**	**100.00%**	**46,420.31**	**100.00%**

公司采用“以销定产”和安全库存相结合的生产模式，并通过直销方式向客户进行销售。公司客户主要为一级供应商以及个别整车厂，一级供应商根据整车厂的生产计划和需求向公司下达订单，公司按照订单组织生产并发货。因此，终端车型的市场销量会影响整车厂的订单需求并影响一级供应商对公司的订单需求。

2020 年，公司四季度收入占比较高，主要系当年度受新冠疫情影响，汽车的生产和销售在一季度受到较大影响和抑制，全国汽车销量仅有 366.74 万辆，远低于 2019 年一季度的 636.89 万辆和 2021 年一季度的 648.37 万辆。受终端车型销售疲软的影响，客户也相应减少了订单需求，对公司当年一季度的收入产生不利影响。随着疫情得到有效控制，汽车销售在下半年迎来反弹，当年四季度全国汽车销量达 817.41 万辆，远高于 2019 年四季度的 739.94 万辆和 2021 年四季度的 764.03 万辆。受终端汽车销量增长的影响，客户需求也相应增加，公司产品销售在四季度大幅增长。此外，公司红旗 H9 项目于 2020 年下半年投产，该项目当年实现收入 4,305.52 万元，也提高了四季度的收入占比。

而 2021 年 3 季度收入占比较低，主要系汽车行业受芯片短缺影响，公司配套的部分主机厂，如一汽红旗、一汽大众、一汽丰田等在 3 季度存在停产等情况，当年 3 季度国内汽车产量同比下降 17.23%。从终端销量来看，一汽红旗、一汽大众、一汽丰田在 3

季度实现整车销售 5.49 万辆、15.58 万辆和 16.68 万辆，远低于当年度其他季度的销量，公司产品销售也受下游需求减少相应受到了影响。

综上，公司 2020 年第四季度收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低主要系受新冠疫情以及缺芯等因素影响，导致整车厂终端销售产生阶段性波动所致，具有合理性，与公司业务模式、客户需求相匹配。

二、公司收入的季节性特征与同行业公司的对比情况

公司的收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异，对比情况如下：

项目	2022 年度				2021 年度			
	上海沿浦	博俊科技	天成自控	雅虎股份	上海沿浦	博俊科技	天成自控	雅虎股份
第一季度	51.54%	48.26%	57.58%	49.70%	24.28%	16.10%	21.95%	21.15%
第二季度	48.46%	51.74%	42.42%	50.30%	22.19%	20.03%	26.52%	23.59%
第三季度	-	-	-	-	21.06%	27.02%	24.22%	19.12%
第四季度	-	-	-	-	32.48%	36.85%	27.31%	36.14%

（续）

项目	2020 年度				2019 年度			
	上海沿浦	博俊科技	天成控	雅虎股份	上海沿浦	博俊科技	天成自控	雅虎股份
第一季度	13.51%	14.76%	18.54%	10.74%	未披露	18.70%	25.52%	22.20%
第二季度	25.44%	23.07%	26.91%	21.11%	未披露	24.29%	26.40%	21.55%
第三季度	24.86%	32.56%	23.65%	26.55%	未披露	22.16%	22.28%	26.02%
第四季度	36.19%	29.60%	30.90%	41.60%	未披露	34.85%	25.79%	30.23%

天成自控除乘用车座椅外，还有较大比例的工程车以及航空座椅业务，因此其收入季节性特征与公司以及上海沿浦、博俊科技存在一定差异。

2019 年度，公司各季度收入占比分布与博俊科技较为相近，均呈现一季度占比相对较低，四季度收入占比较高的特征；2020 年度一季度，各同行业公司与公司相似，当季度收入占比均低于其他年度，上海沿浦也呈现当年度四季度的收入占比高于其他年度的情形。

2021 年度，公司各季度收入分布与上海沿浦相近，均为三季度收入占比最低，四季度收入占比最高，而博俊科技各季度收入分布与公司以及上海沿浦有所差异，主要系其当年度前五大客户中新增吉利汽车和长安汽车，当年度主营业务收入增幅达 42.46%，

当年度新客户的增加对各季度收入的分布会产生较大影响。

综上，公司的收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异。

（4）说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致

一、公司报告期与客户不存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形

报告期内，公司退换货情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退换货金额	28.99	78.02	77.43	75.50
主营业务收入	24,505.49	67,445.60	49,449.13	46,420.31
退换货金额占主营业务收入比例	0.12%	0.12%	0.16%	0.16%

报告期内，公司退换货金额占主营业务收入比例分别为 0.16%、0.16%、0.12%和0.12%，占比较小且较为稳定，主要系部分产品因运输装卸过程中受损等原因导致质量未达到客户要求所致。报告期内，公司不存在大额退换货情形,公司亦未因产品质量问题与客户发生诉讼、仲裁。

由于报告期内客户退换货金额及占主营业务收入比例极低，其发生概率无法合理估算，公司难以对未来将要发生的售后服务费用进行合理的估计，因此不计提预计负债。公司对退换货业务具体会计处理为：货物存在质量问题，若客户要求补发相应数量的相同型号货物，则公司会选择在办事处现场返修后再次发货或由工厂对客户进行补充发货，补发的存货做出库处理，退回的次品做入库处理；若客户要求退货，冲减本期收入、成本，增加库存商品账面金额。

报告期内，公司亦未因产品质量问题与客户发生诉讼、仲裁。

二、公司不计提预计负债，有关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理一致

（一）公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定

报告期内，主要客户合同中关于退换货条款、质量保证条款约定如下：

客户名称	相关条款
长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	若瑕疵/缺陷的产品被运送至买方处，且买方拒绝接受该产品，除非买方另行通知卖方，订单项下的产品数量应作相应减少。在未接到买方发出的新的订单或材料发运单之情况下，卖方不得发送替代减少数量部分的产品。
长春一汽富维汽车零部件股份有限公司	若瑕疵/缺陷的产品被运送至买方处，且买方拒绝接受该产品，除非买方另行通知卖方，订单项下的产品数量应作相应减少。在未接到买方发出的新的订单或材料发运单之情况下，卖方不得发送替代减少数量部分的产品。
重庆安道拓汽车部件系统有限公司	甲方对收货实行检验入库制度，对有明显缺陷的合同货物，由甲方出具《不良品处理单》后拒收，因退货产生相关费用由乙方承但。
上海英提尔交运汽车零部件有限公司	由于缺陷的存在而不能使用的零部件，甲方将退还乙方，由此造成的费用由乙方承担，若因此引起甲方的质量事故，甲方还将向乙方进行质量索赔。
佛吉亚（中国）投资有限公司	除非采购订单或任命函中另有表示，质保期为自交付起或自相关合同产品和或合同服务验收起 36 个月。乙方按其责任并按照责任比例对任何及所有因该等损害或损失产生的后果（包括但不限于客户向甲方公司开票的所有额外费用）进行赔偿，并使甲方公司免受损害。

公司与主要客户退换货条款、质量保证条款均为对双方权利义务的规范，具有商业合理性。

（二）公司不计提预计负债，有关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理一致

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。由于报告期内公司退货的情况较少发生且退回货物的金额较小，是否退货取决于不确定的未来事项，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，对于履行该义务很可能导致经济利益流出公司的金额无法合理估计，因此不计提预计负债的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

查阅同行业可比公司天成自控、上海沿浦和博俊科技的年度报告等公开资料了解其预计负债计提情况，均未对退换货计提预计负债，公司会计处理方式与同行业可比公司一致。

（5）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等。

一、对发行人报告期收入真实性及准确性的核查情况

1、走访及访谈

选取公司主要客户进行现场走访或视频访谈，以核实业务关系真实存在，并了解销售合同的执行情况，具体访谈比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
访谈对象销售金额	23,430.74	65,809.61	49,641.92	46,721.24
营业收入	26,841.56	73,046.12	53,379.98	49,957.13
访谈比例	87.29%	90.09%	93.00%	93.52%

2、函证程序

结合应收账款情况对报告期内公司销售收入进行函证确认；函证样本选择包括：达到实际执行重要性水平以上，以及未达到实际执行重要性水平的重要集团内客户。报告期各期发函率、回函率及替代性测试的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	26,841.56	73,046.12	53,379.98	49,957.13
发函金额	25,900.60	63,881.27	51,324.30	45,820.16
发函金额占营业收入比例	96.49%	87.45%	96.15%	91.72%
回函相符及调节后相符金额	23,987.23	63,260.62	51,324.30	45,820.16
回函相符及调节后相符金额占营业收入比例	89.37%	86.60%	96.15%	91.72%
未回函执行替代测试金额	1,913.37	620.65	-	-
回函及执行替代测试合计占营业收入比例	96.49%	87.45%	96.15%	91.72%

发函金额和回函金额的差异主要系暂估和小额赔偿款差异，且存在双方入账时点不一致的情况，根据回函不符的原因获取差异底稿，包括记账凭证、销售发票、销售合同、出库单等；针对未回函客户执行的替代测试主要为检查销售合同、销售发票、出库单及客户签收单、下线结算单、模具验收单及对账邮件等支持性文件。

3、截止性测试

从公司账面销售记录中选取临近资产负债表日前后的业务样本，核对销售合同或订单、销售发票、出库单及客户签收单、下线结算单、模具验收单及其对账邮件等支持性文件；从出库单、客户签收单、下线结算单、模具验收单等明细追查至账面记录，分析客户结算周期是否与合同约定一致，评价营业收入是否在恰当期间确认。

4、其他核查手段

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查销售合同或业务订单，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方式是否适当；

（3）对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（4）以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，针对汽车零部件收入，检查记账凭证、出库单、客户签收单、下线结算单及销售发票；针对模具收入，检查模具验收单、SOP 邮件、分析量产当年汽车零部件收入金额；针对废料，检查废料清单、物料回收单、过磅单、发票。

二、核查程序

保荐人和申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得收入成本明细表，汇总分析发行人总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入情况，取得各车型项目通用零件折算配套整车数量情况，网络检索对应车型终端销量情况，并进行匹配；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开资料，分析分季度收入占比与发行人的异同情况；

3、了解、测试并评价发行人与收入确认相关的内部控制设计及其执行的有效性；

4、询问销售及财务部门负责人，查阅发行人收发存明细表，了解发行人退换货的数量、金额的明细及具体原因；查阅发行人主要客户的销售合同，了解关于退换货条款、质量保证条款等具体约定；查阅《企业会计准则》以及同行业可比公司关于退换货的相

关会计处理；

5、对公司销售收入执行实质性程序：包括函证程序、走访程序、截止性测试、细节测试以及实质性分析程序。

三、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入与终端整车制造市场销售情况相匹配性；发行人报告期内总成件产品收入持续增长，主要系多个配套新车型项目在报告期内量产，且相关车型市场销售情况较好，客户对发行人产品需求增加所致；冲压件产品收入小幅下降，主要系发行人将重心转移至总成件产品，冲压件产品配套新车型项目较少，而配套的主要原车型受市场竞争加剧以及国产汽车、新能源汽车市场占比提升等因素影响，终端销量有所下降，客户需求减少所致，具有合理性。

2、发行人总成件、冲压件产品销量变化与下游客户需求具有匹配性；

3、发行人收入存在一定的季节性特征；发行人 2020 年第四季度收入占比较其他年度同期收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低主要受疫情及芯片短缺影响，具有合理性，与发行人业务模式、客户需求相匹配；发行人的收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异；

4、报告期内，发行人存在退换货情况，但总体金额较小，不存在因质量问题存在纠纷或者大额退换货的情形；由于退换货产品具有不确定性，且无最佳估计数，公司未计提预计负债，相关会计处理符合会计准则的规定，发行人的会计处理方式与同行业可比公司一致；

5、发行人收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前和延后确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，真实、准确、完整。

9. 关于销售价格

申请文件显示：

（1）发行人报告期总成件产品均价逐年大幅增长；冲压件产品 2020 年较上年同期下降，2021 年较稳定。

（2）发行人主要产品属于非标定制汽车零部件产品，客户会在项目周期内要求公司接受年降的定价政策，年降比例一般在 3%左右，年降期限一般为三年。

请发行人：

（1）结合报告期发行人下游客户的产品型号和产品销售规模、年降等具体影响情况分析说明总成件产品均价逐年大幅增长，冲压件产品 2020 年较上年同期下降的变动趋势是否符合行业特性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性。

（2）结合行业政策、市场需求、行业竞争情况及产品生命周期等，说明发行人产品价格受汽车行业政策变化、行业景气度及供应链稳定性等影响的具体情况，对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响。

（3）说明发行人约定年降条款的客户名称、主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况，区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况量化分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（1）结合报告期发行人下游客户的产品型号和产品销售规模、年降等具体影响情况分析说明总成件产品均价逐年大幅增长，冲压件产品 2020 年较上年同期下降的变动趋势是否符合行业特性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性

一、总成件单价增长的原因及合理性

公司总成件包括座椅骨架总成和分总成，其中座椅骨架总成通常由坐垫总成、靠背总成等主要部件组成，且以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货并结算价格。公司分总成产品则主要是坐垫帘及靠背帘、连接支架、管架及其他小功能件及连接件等，

一般为靠背总成或坐垫总成中的组成部分，因此公司座椅骨架总成产品的单价远高于分总成。2019 年至 2021 年，公司总成件产品的单价分别为 7.52 元/件、11.28 元/件和 18.01 元/件，保持持续增长，主要是座椅骨架总成收入占比提高所致。而 2022 年 1-6 月，公司总成件产品的单价为 12.52 元，相比于 2021 年有较大幅度的下降，主要系当期座椅骨架总成收入占比下降所致。2022 年 1-6 月，受长春、上海疫情管控等因素影响，客户以及整车厂的生产出现一定时间的停滞，对产品的需求出现较大幅度的减少，当期座椅骨架总成收入因此出现较大幅度的减少，占总成件的比重也有所降低。

报告期各期，总成件按座椅骨架总成和分总成区分的单价变动情况如下：

单价：元/件、万元

总成件	2022 年 1-6 月			2021 年		
	单价	收入	占比	单价	收入	占比
座椅骨架总成	118.79	5,733.56	48.25%	146.82	24,025.81	62.64%
分总成	6.83	6,149.51	51.75%	7.29	14,331.81	37.36%
合计	**12.52**	**11,883.07**	**100.00%**	**18.01**	**38,357.62**	**100.00%**

（续）

总成件	2020 年			2019 年		
	单价	收入	占比	单价	收入	占比
座椅骨架总成	132.46	9,218.23	42.04%	107.85	1,316.27	10.49%
分总成	6.78	12,707.52	57.96%	6.78	11,235.24	89.51%
合计	**11.28**	**21,925.75**	**100.00%**	**7.52**	**12,551.51**	**100.00%**

注：总成件由骨架总成和分总成构成，其中，骨架总成通常以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中计算骨架总成件单价时，当年骨架总成件平均单价=当年骨架总成件收入/坐垫总成及靠背总成产品销售数量；分总成通常包括坐垫帘及靠背帘、连接支架、管架及其他小功能件及连接件等，一般为靠背总成或坐垫总成中的组成部分，分总成平均单价=当年分总成件收入/分总成产品销售数量。

2019 年至 2021 年，座椅骨架总成的平均单价保持持续增长，占总成件的收入比重也从 2019 年的 10.49%增加至 2021 年的 62.64%，带动总成件的平均单价持续增长。公司座椅骨架总成收入持续增长，主要系红旗 H9、红旗 E-HS9、吉利星瑞等座椅骨架总成项目量产所致，单价持续增长则是平均单价较高的红旗 H9、红旗 E-HS9 项目收入占比持续增加所致。2022 年 1-6 月，座椅骨架总成的平均单价有所下降，占总成件的收入比重也有所降低，导致当期总成件的平均单价较 2021 年出现较大幅度的下降。

报告期内公司主要座椅骨架总成项目情况如下：

单位：元/件、万元

车型项目	产品类型	2022 年 1-6 月			2021 年		
		平均单价	收入	占比	平均单价	收入	占比
红旗 H9、E-HS9	前、中、后排座椅	230.67	1,791.59	31.25%	264.86	14,575.52	60.67%
蔚来 ES6	后排座椅	137.46	1,006.03	17.55%	137.46	1,979.26	8.24%
领克 06	前、后排座椅	61.02	767.56	13.39%	60.69	1,914.95	7.97%
吉利星瑞	前排座椅	82.87	393.27	6.86%	58.96	1,828.05	7.61%
沃尔沃 S90	后排座椅	134.76	438.39	7.65%	134.46	1,223.15	5.09%
其他		106.06	1,336.71	23.31%	111.06	2,504.88	10.43%
合计		**118.79**	**5,733.56**	**100.00%**	**146.82**	**24,025.81**	**100.00%**

（续）

车型项目	产品类型	2020 年			2019 年		
		平均单价	收入	占比	平均单价	收入	占比
红旗 H9、E-HS9	前、中、后排座椅	289.95	4,125.43	44.75%	-	-	-
蔚来 ES6	后排座椅	137.55	925.16	10.04%	138.72	344.52	26.17%
领克 06	前、后排座椅	61.59	1,011.63	10.97%	52.84	8.10	0.62%
吉利星瑞	前排座椅	57.94	457.54	4.96%	105.68	4.73	0.36%
沃尔沃 S90	后排座椅	134.53	573.54	6.22%	-	-	-
其他		105.97	2,124.94	23.05%	100.23	958.91	72.85%
合计		**132.46**	**9,218.23**	**100.00%**	**107.85**	**1,316.27**	**100.00%**

注：车型项目座椅骨架总成件平均单价=车型项目收入/车型项目分总成件产品数量。

2019 年至 2021 年，座椅骨架总成的平均单价分别为 107.85 元/件、132.46 元/件和 146.82 元/件，保持持续增长，主要系红旗 H9、红旗 E-HS9 等均价较高的产品在 2020 年以及 2021 年收入占比持续提高所致。2022 年 1-6 月，受长春疫情管控、缺芯以及市场消费疲软等因素影响，客户以及整车厂的生产出现一定时间的停滞，对产品的需求出现较大幅度的减少，红旗 H9、红旗 E-HS9 项目的收入占比大幅下降，导致座椅骨架总成的平均单价出现较大幅度的下降。红旗 H9、红旗 E-HS9 项目的座椅骨架总成包括腿拖、滑轨、高调器等部件，配置较高，故价格相对较高。其中，吉利星瑞项目 2020 年平均单价下降幅度较大主要系 2019 年该项目仍处于试生产阶段，销售数量和金额较小，样品单独定价，不具有代表性。2022 年 1-6 月，吉利星瑞项目平均单价相比 2021 年有较大涨幅，主要系部分产品设计变更所致。

由于同一车型具有不同的配置，不同配置车型对应的座椅功能也有所区别，因此座

椅骨架产品会有配置差异，零部件配置结构不同会导致单个车型项目总成件平均单价发生变化，故从单个项目的单价而言，并无法直接体现年降的影响。但若同一项目每年销售的产品型号结构不变，则单价变动幅度则会与年降比例基本一致。以红旗 H9 车型为例，该项目配套超 100 种型号总成零部件，其中报告期内，收入前五零部件收入占该项目的收入约为 60%，前五零部件价格变化如下：

单位：元/件

零部件名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年
	单价	变动	单价	变动	单价
坐垫骨架装配总成配置 A	709.50	0.64%	704.96	2.00%	719.33
坐垫骨架装配总成配置 B	645.30	2.37%	630.38	3.00%	649.88
靠背骨架装配总成配置 1	774.32	-	774.32	3.00%	798.27
靠背骨架装配总成配置 2	694.41	-	694.41	3.00%	715.89
靠背骨架装配总成配置 3	488.70	-	488.70	2.87%	503.15

注：上述单价为各年价格协议约定的单价，未进行净额冲减。

从上表来看，2021 年，单个零部件产品价格受到年降政策影响而出现下降。红旗 H9 车型项目约定的年降政策为量产后三年每年下降 3%，上表中单个零部件价格下降比例在 3%左右，部分零部件产品降价比例并未达到约定的年降比例 3%，主要系红旗 H9 车型项目量产初期，部分零部件产品进行设计变更，该部分零部件单价也随之调整。2022 年 1-6 月，前两个配置项目单价出现一定幅度上升，主要是产品设计变更所致，而其他项目单价未发生变化，主要系 2021 年以来钢材等原材料价格涨幅较大，公司与长春富维安道拓饰件达成约定，2022 年度不再执行年降条款。

因此，就单个零部件而言，年降政策会导致单价下降，但就单个项目单价而言，尽管年降政策会导致该项目涉及的零部件单价出现下降，但由于项目内不同单价零部件在各年销售的占比不尽相同，仍有可能出现在年降周期内该项目的平均单价上涨的情形。而对于座椅骨架总成、分总成等大类产品而言，各年产品销售均价波动主要受不同销售单价的配套项目收入占比影响。

综上，2019 年至 2021 年总成件单价持续增长主要系红旗 H9、红旗 E-HS9 等高单价项目在报告期内量产，且收入占比持续提升所致，而 2022 年 1-6 月则由于红旗 H9、红旗 E-HS9 等高单价项目收入占比下降所致。

二、冲压件 2020 年单价下降的原因及合理性

2020 年，冲压件产品的均价相比于 2019 年出现较大下降，主要系个别高单价的项目由于对应车型换代而下线以及部分产品尚在年降周期内，产品价格根据年降条款进行下调所致。受销量和单价下降的影响，冲压件产品在 2020 年的销售收入降幅相对较大。报告期内，公司冲压件产品的主要构成如下：

单位：元/件、万元

车型项目	产品类型	2022 年 1-6 月			2021 年		
		均价	收入	占比	均价	收入	占比
丰田 RAV4 荣放	连接板、侧板等	3.57	1,222.29	13.46%	4.44	3,377.19	16.13%
高尔夫、奥迪 A3	横梁、靠背大板等	3.04	1,393.36	15.34%	2.95	2,702.67	12.91%
大众宝来	侧板、横梁等	3.03	1,010.42	11.13%	2.96	2,657.14	12.69%
大众速腾	扶手支架、锁支架、连接板等	1.64	657.00	7.23%	1.67	1,676.06	8.00%
奥迪 Q2、探歌	侧板、提升臂等	2.58	497.25	5.48%	2.89	1,605.96	7.67%
其他		3.32	4,301.11	47.36%	3.24	8,923.34	42.61%
合计		**3.00**	**9,081.43**	**100.00%**	**3.04**	**20,942.35**	**100.00%**

（续）

车型项目	产品类型	2020 年			2019 年		
		均价	收入	占比	均价	收入	占比
丰田 RAV4 荣放	连接板、侧板等	4.36	2,533.32	11.97%	8.39	4,643.43	17.11%
高尔夫、奥迪 A3	横梁、靠背大板等	3.04	4,195.92	19.83%	3.21	6,282.65	23.15%
大众宝来	侧板、横梁等	3.05	2,678.23	12.66%	3.16	3,268.29	12.04%
大众速腾	扶手支架、锁支架、连接板等	1.70	2,122.00	10.03%	2.34	2,994.13	11.03%
奥迪 Q2、探歌	侧板、提升臂等	3.00	1,500.39	7.09%	3.10	1,413.87	5.21%
其他		3.30	8,127.66	38.42%	3.22	8,540.90	31.47%
合计		**3.00**	**21,157.52**	**100.00%**	**3.42**	**27,143.26**	**100.00%**

2020 年，公司配套的主要冲压件车型平均单价均有不同程度下降，导致冲压件整体均价从 3.42 元/件下降至 3.00 元/件。2019 年下半年，公司冲压件主要配套的车型丰田 RAV4 荣放、大众速腾等均进入换代周期，原车型项目陆续下线，在 2020 年仅有少量收入产生；而换代后的新车型项目由于对应车型市场竞争加剧等原因，整车的售价相比于换代前也有一定程度的下降，故相关零部件的定价相比换代前也有一定幅度的下降，因此 2020 年体现的平均单价较 2019 年下降超过 3%。而主要车型项目中，大众宝来、大众高尔夫及奥迪 A3 等主要车型项目 2020 年均在年降周期内，年降比例为 3%，也对

产品均价产生了一定影响。2022 年 1-6 月，上述车型项目的单价存在小幅变动，主要系单车型项目销售的产品结构由于整机厂的售后件备库等原因会出现一定的变化，故导致单个项目的平均单价也会发生一定变化。

三、同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况

报告期内，公司总成件、冲压件单价变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

产品类型	公司	2021 年		2020 年		2019 年
		平均单价	变动	平均单价	变动	平均单价
总成件	上海沿浦-骨架总成（元/辆份）	349.26	3.91%	336.12	-1.34%	340.67
	天成自控-乘用车座椅（元/席）	462.28	-12.86%	530.49	4.59%	507.22
	本公司-骨架总成（元/件）	146.82	10.84%	132.46	22.82%	107.85
	本公司-分总成（元/件）	7.29	7.52%	6.78	-	6.78
冲压件	上海沿浦-冲压件（元/件）	2.84	6.37%	2.67	-14.70%	3.13
	博俊科技-冲压业务（元/件）	5.07	21.58%	4.17	13.62%	3.67
	本公司（元/件）	3.04	1.33%	3.00	-12.28%	3.42

注：天成自控及上海沿浦的产品单价系根据各年年报披露的产品收入和销量计算所得；博俊科技 2019 年单价来源于招股说明书，2020 年和 2021 年单价来源于申请向特定对象发行股票审核问询函的回复报告；2022 年 1-6 月，同行业公司未披露分产品单价信息。

1、总成件

同一车型的不同配置以及不同定位的车型对应的总成件单价均不相同。因此，不同公司的总成件平均价格变动往往受自身产品结构变化的影响，不具有市场统一的变动趋势。报告期内，公司总成件产品的平均单价变动与同行业公司存在一定差异，主要系各公司产品结构、配套客户、主要配套车型等均存在差异，且各年度不同规格、配置的产品也受自身客户订单需求等发生变化，故差异存在合理性。

2、冲压件

2020 年和 2021 年，公司冲压件产品的均价以及变动趋势与上海沿浦较为相近，而博俊科技冲压业务的单价相对较高且单价变动幅度较大，主要系其车身模块化总成类零部件单价较高，销售占比由 2020 年度的 16.96%上升至 2021 年的 37.33%。若扣除车身模块化后，博俊科技其他类别的冲压业务 2020 年和 2021 年均价分别为 3.59 元/件和 3.79 元/件，2020 年和 2021 年单价变动幅度则为-2.18%和 5.57%，与公司变动趋势相近。

综上，公司总成件及冲压件的平均单价变化主要受产品结构、项目结构变动、年降

等因素影响，与行业定价模式等特性相符；各年度总成件、冲压件的平均价格变动与同行业可比公司同类产品变动的差异系产品结构及客户结构差异所致，具有合理性。

（2）结合行业政策、市场需求、行业竞争情况及产品生命周期等，说明发行人产品价格受汽车行业政策变化、行业景气度及供应链稳定性等影响的具体情况，对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响

公司产品价格在项目定点时确定，并一般在项目前三年有年降要求，年降比例一般在 3%左右。产品生命周期与项目配套车型的生命周期基本一致，一般为 5 年到 10 年，除年降以及客户产品设计变更导致单价变化外，项目生命周期内产品价格一般不会进行调整。因此，在项目生命周期内，行业政策、市场需求、行业竞争等的变化一般不会对已定点项目的产品价格产生影响。但是，由于行业政策变化、市场需求变化、行业竞争加剧或者供应链风险等可能会对新项目的产品价格以及未来收入增长的可持续性产生影响。

一、行业政策变化情况对公司的影响

汽车行业以及汽车零部件行业为国家产业政策鼓励和支持发展的行业，近年来国家颁布了一系列政策与指导文件支持行业的发展，2019 年以来汽车行业的主要政策如下：

政策名称	颁发时间及部门	内容
《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》	2022 年 5 月财政部、税务总局	对购置日期在 2022 年 6 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间且单车价格（不含增值税）不超过 30 万元的 2.0 升及以下排量乘用车，减半征收车辆购置税。
《“十四五”智能制造发展规划》	2021 年 12 月工信部、国家发改委等	面向汽车、工程机械、轨道交通装备、航空航天装备、船舶与海洋工程装备、电力装备、医疗装备、家用电器、集成电路等行业，支持智能制造应用水平高、核心竞争优势突出、资源配置能力强的龙头企业建设供应链协同平台，打造数据互联互通、信息可信交互、生产深度协同、资源柔性配置的供应链。
《政府工作报告》	2021 年 3 月国务院	稳定和扩大消费，多渠道增加居民收入，稳定增加汽车、家电等大宗消费。
《关于印发商务领域促进汽车消费工作指引和部分地方经验做法的通知》	2021 年 2 月商务部	从汽车全生命周期着眼，将扩大汽车消费和促进产业长远发展相结合，不断完善汽车消费政策，有序取消行政性限制消费购买规定，推动汽车由购买管理向使用管理转变，加快建设现代汽车流通体系，助力形成强大国内市场，促进汽车市场高质量发展。
《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2020 年版）》	2020 年 6 月国家发改委、商务部	除专用车、新能源汽车、商用车外，汽车整车制造的中方股比不低于 50%，同一家外商可在国内建立两家及两家以下生产同类整车产品的合资企业。（2022 年取消乘用车制造外资股比限制以及同一家外商可在国内建立两家及两家以下生产同类整车产品的合资企业的限制）。

政策名称	颁发时间及部门	内容
《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》	2020 年 4 月国家发改委、科技部等	为稳定和扩大汽车消费，调整国六排放标准实施有关要求、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、加快淘汰报废老旧柴油货车、畅通二手车流通交易、用好汽车消费金融等。
《智能汽车创新发展战略》	2020 年 2 月国家发改委	到 2025 年中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、路网设施、法规标准、产品监管和信息安全体系全面形成。到 2035 年中国标准智能汽车享誉全球，率先建成智能汽车强国，全民共享“安全、高效、绿色、文明”的智能汽车社会。
《关于继续执行的车辆购置税优惠政策的公告》	2019 年 6 月财政部、税务总局	自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对购置新能源汽车免征车辆购置税。自 2018 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，对购置挂车减半征收车辆购置税。

上述一系列行业政策对国内汽车零部件行业的发展起到了积极效果，在提升国内汽车零部件企业配套水平，鼓励汽车行业智能制造，扩大汽车消费等方面均具有一定作用，对公司经营发展具有积极影响。

二、行业景气度及市场需求对公司的影响

经过 100 余年的发展，汽车工业已经形成了一条庞大的产业链，成为世界上规模最大、产值最高的重要产业之一，已经成为中国及美国、日本、德国、法国等工业发达国家国民经济的支柱产业。2019 年以来，我国汽车行业景气度相对较高，具体情况详见本回复报告“2.关于行业影响及市场竞争”第（4）问之“二、汽车行业景气度对发行人经营情况的影响程度以及发行人应对措施及效果”的相关回复。

三、行业竞争情况

我国汽车座椅零部件行业目前已经形成了层级化的专业分工，构建了以整车厂为核心，一级供应商直接向整车厂供应座椅总成系统，二级供应商提供座椅骨架、头枕、面套等零部件，三级供应商负责二级供应商部分零部件或者部分工序加工的金字塔结构。

汽车座椅一级供应市场主要被安道拓、李尔等外资和合资企业以及延锋汽车饰件系统有限公司等国内整车厂控股企业所掌控，我国大部分本土汽车座椅品牌主要定位于中低端市场，主要配套中国自主品牌汽车。二级、三级供应商则大多为内资企业，目前，我国共有各类汽车座椅零部件设计、加工、制造、改装生产商近千家，少数规模相对较大的企业具备一定的竞争力。

公司深耕汽车座椅骨架总成及零部件领域多年，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，针对主营业务具有深厚的研究与理解，是国内民营企业中为数不多能为

红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，在该细分领域本土企业中较为出众。此外，公司凭借在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面的优势，与威马汽车等部分整车厂开展直接合作，逐步向一级供应商迈进。

公司依靠优质的产品质量和稳定的供货能力积累了一批优质的客户资源，与一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、佛吉亚等知名汽车零部件企业建立了长期稳定的合作关系，相关产品最终应用于一汽大众、一汽丰田、一汽红旗、上汽大众、沃尔沃、吉利汽车、蔚来汽车、理想汽车等车企相关车型。

在汽车座椅骨架及零部件领域，除发行人外，目前规模较大的企业主要有上海沿浦（SH.605128）、博俊科技（SZ.300926）、天成自控（SH.603085）和无锡雄伟精工科技有限公司等。

公司与主要竞争对手在产品结构、客户结构、技术实力、关键财务数据等方面比较如下：

公司	主要产品	主要客户	技术实力	关键财务数据
上海沿浦	座椅骨架总成、冲压件、模具、注塑件等	东风李尔系、泰极爱思系、李尔系、延锋系等	2021 年研发投入为 2,994.98 万元，占当期营业收入的 3.62%；截至 2021 年末，共有 77 项实用新型专利，无发明专利	2021 年实现营业收入 82,650.74 万元，实现净利润 7,048.02 万元
博俊科技	冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等	蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团等	2021 年研发投入为 3,104.38 万元，占当期营业收入的 3.85%；截至 2021 年末，共有 43 项专利，其中发明专利 12 项	2021 年实现营业收入 80,550.58 万元，实现净利润 8,422.58 万元
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	汽车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车	2021 年研发投入为 5,790.90 万元，占当期营业收入的 3.40%	2021 年实现营业收入 170,371.87 万元，实现净利润 2,820.38 万元
雄伟精工	座椅骨架及调节结构、安全带扣、安全气囊、门铰链等	延锋饰件、佛吉亚、博泽、高田、麦格纳、奥托立夫等	-	2021 年实现营业收入 88,010.03 万元，实现净利润 8,699.83 万元
雅虎股份	主要产品包括座椅骨架总成及分总成、冲压件、模具、紧固件等	主要客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔等	2021 年研发投入为 2,582.71 万元，占当期营业收入的 3.54%；截至 2021 年 12 月，共有 143 项专利，其中发明专利 13 项	2021 年实现营业收入 73,046.12 万元，实现净利润 5,957.95 万元

注：信息来源于上市公司年度报告，万丰奥威（SZ.002085）未披露雄伟精工 2021 年度研发费用

四、供应链稳定性的影响

汽车为我国支柱产业，经过多年发展已经形成以上海、广东、吉林为代表的汽车工业核心地区，主要汽车零部件企业一般均分布在整车厂周边。

短期来看，新冠疫情对汽车供应链的稳定性造成了一定冲击。2020 年 2 月，国内部分整车厂停产停工，造成 2020 年中国第一季度整车厂产量同比下降 45.15%；2021 年第三季度，疫情引起的芯片供应紧缺、突发停工停产等供应链次生风险对汽车行业产生一定影响，2021 年第三季度，国内汽车产量同比下降分别 17.23%。

但随着汽车工业市场回暖，以及各地政府刺激政策和厂商促销活动的陆续出台，汽车市场在短期冲击后快速恢复，2020 年、2021 年中国汽车全年产量分别为 2,517.13 万辆、2652.80 万辆，与 2019 年 2,569.93 万辆相当。

综上，除年降以及客户产品设计变更导致单价变化外，项目生命周期内产品价格不会进行调整。因此，在项目生命周期内，行业政策、市场需求、行业竞争等的变化一般不会对公司已定点项目的产品价格产生影响。近年来，我国针对汽车行业出台了较多利好政策，整车市场销量也较为平稳，行业竞争也未发生重大变化，新冠疫情对供应链也仅是暂时性影响，因此不会对公司产品价格稳定性以及未来收入增长的可持续性产生重大不利影响。

（3）说明发行人约定年降条款的客户名称、主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况，区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况量化分析年降政策对发行人经营业绩的影响

为争取订单，对于部分项目公司与客户签订年降条款，年降期限一般为 3 年，每年降幅在 3%左右，报告期内涉及年降条款的项目及车型如下：

客户名称	主要车型	年降年限	年降幅度	执行情况
一汽富维	红旗 H9、大众速腾、大众宝来、大众探歌、奥迪 Q3 等	量产后 3 年	3%-6%	按合同约定执行
一汽富维安道拓金属	丰田 RAV4 荣放、大众捷达、奥迪 Q2L、大众探歌等	量产后 3 年	3%	按合同约定执行
重庆安道拓	沃尔沃 XC40、威马 EX5 等	量产后 3 年	3%	按合同约定执行

客户名称	主要车型	年降年限	年降幅度	执行情况
英提尔交运	大众高尔夫、奥迪 A3、大众朗逸等	量产后 3 年	3%	按合同约定执行
佛吉亚	大众速腾、奥迪 Q3、大众探岳、大众速腾、理想 ONE 等	量产后 3 至 5 年	3%-5%	按合同约定执行

报告期各期，公司营业收入按照年降产品和非年降产品区分如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
年降产品销售金额	920.31	3.43%	35,451.61	48.53%	29,436.61	55.15%	20,312.97	40.66%
非年降产品销售金额	25,921.25	96.57%	37,594.51	51.47%	23,943.37	44.85%	29,644.16	59.34%
合计	**26,841.56**	**100.00%**	**73,046.12**	**100.00%**	**53,379.98**	**100.00%**	**49,957.13**	**100.00%**

公司与主要客户签订的年降协议一般约定的年降期限为 3 年，自项目量产的第二年开始执行。报告期各期，由于新项目的量产以及原有项目年降期限到期，使得年降产品和非年降产品的收入占比保持相对稳定。2021 年以来，由于钢材等主要原材料价格大幅上涨，公司于 2022 年初与主要客户长春富维安道拓饰件以及一汽富维安道拓金属达成约定，两家客户 2022 年不再要求公司年降，故当期年降产品销售占比相比于 2021 年大幅下降。

报告期各期，公司年降影响金额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
年降产品销售金额	920.31	35,451.61	29,436.61	20,312.97
年降产品按原价销售金额	966.78	36,889.05	30,508.14	20,955.57
年降影响金额	46.47	1,437.45	1,071.53	642.61
年降影响金额占收入比例	0.17%	1.97%	2.01%	1.29%

注：年降影响金额=年降产品按原价销售金额-年降产品销售金额。

汽车零部件行业普遍存在年降政策，公司在项目报价时已充分考虑年降的影响，并且在项目量产后随着产品产量的提高以及生产熟练度的增加，生产成本也会有所下降，因此年降不会导致公司毛利率和收入持续下降。

报告期各期，公司年降影响金额分别为 642.61 万元、1,071.53 万元、1,437.45 万元和 46.47 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.29%、2.01%、1.97%和 0.17%，占比较低，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

（4）请保荐人、申报会计师发表明确意见

关于上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人冲压件、总成件分车型对应的销售情况，分析均价变动的原因；查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开资料，分析同类产品价格变动与发行人的异同情况；

2、检索报告期以来汽车行业政策、市场销量数据以及主要竞争对手基本情况；

3、获取报告期内发行人约定年降条款的主要客户名单、对应的配套产品以及相应的年降文件，分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人总成件产品均价逐年大幅增长，冲压件产品 2020 年较上年同期下降的变动趋势符合行业特性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异主要受产品结构差异影响，具有合理性；

2、除年降以及客户产品设计变更导致单价变化外，项目生命周期内产品价格不会进行调整。因此，在项目生命周期内，行业政策、市场需求、行业竞争等的变化一般不会对发行人已定点项目的产品价格产生影响。近年来，我国针对汽车行业出台了较多利好政策，整车市场销量也较为平稳，行业竞争也未发生重大变化，新冠疫情对供应链也仅是暂时性影响，因此不会对发行人新项目的产品价格以及未来收入增长的可持续性产生重大不利影响。

3、汽车零部件行业普遍存在年降政策，发行人在项目报价时已充分考虑年降的影响，并且在项目量产后随着产品产量的提高以及生产熟练度的增加，生产成本也会有所下降，因此年降不会导致毛利率和收入持续下降。报告期各期，公司年降影响金额分别为 642.61 万元、1,071.53 万元、1,437.45 万元和 46.47 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.29%、2.01%、1.97%和 0.17%，占比较低，不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

10.关于客户

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为88.16%、87.95%和 86.20%，客户集中度较高。其中，发行人对第一大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 50.94%、39.61%和 30.54%，第一大客户一汽富维安道拓金属销售占比虽有下降但仍处于较高水平。

（2）报告期发行人前五名客户较为稳定。2021 年因延锋座椅出让重庆安道拓控制权导致前五大客户之一由延锋座椅变更为重庆安道拓外。

请发行人：

（1）说明发行人报告期客户集中度较高的原因，结合与同行业可比公司集中度对比情况说明客户集中是否符合行业特性，客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。

（2）结合发行人客户获取途径说明发行人与主要客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

（3）说明客户在汽车产业链中的地位、资质情况，结合发行人是否与主要客户签订长期合作协议、排他性协议说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性，如是，请充分揭示相关风险。

（4）说明发行人在主要下游客户、终端整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比、竞争优劣势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形。

（5）说明发行人报告期各期新增及退出客户的情况；报告期新增客户的获取方式、退出客户的退出原因；发行人与退出客户是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人、发行人控股股东、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是否与相关客户存在关联关系；是否存在前五大客户及其控股股东、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；相关客户的市场需求、是否具有稳定的客户基础、是否依赖某一客户等的核查过程及核查结论。

回复：

（1）说明发行人报告期客户集中度较高的原因，结合与同行业可比公司集中度对比情况说明客户集中是否符合行业特性，客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。

一、发行人报告期客户集中度较高主要系下游行业集中度较高且客户稳定

报告期各期，发行人主营业务前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为88.16%、87.95%、86.20%和 80.80%，前五大客户收入占比较大，主要原因系下游客户行业集中度较高所致。

公司主要通过汽车座椅一级配套商向整车厂配套汽车座椅骨架总成及零部件，主要客户为汽车座椅一级配套商。目前，汽车座椅一级配套市场集中度较高，安道拓、李尔、弗吉亚、丰田纺织、麦格纳、延锋等几大国际品牌占据国内市场主导地位。根据智研咨询及开源证券数据，2020 年延锋安道拓占据中国汽车座椅市场 30%的份额，中国李尔与佛吉亚市场份额合计为 40%，三者合计份额达 70%，中国汽车座椅市场主要由外资品牌占据，且市场集中度较高公司下游客户行业集中度高导致公司前五大客户收入占比较高。

此外，公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，进一步导致了公司下游客户集中度较高。公司与富维安道拓系合作已经超过 20 年，与重庆安道拓（由延锋安座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名汽车零部件厂商合作均超过 10 年，公司与上述客户形成了较为稳定的长期合作关系，相对其他客户而言，公司为上述客户配套项目较多，交易金额相对较大。

综上，公司客户集中度较高主要系下游客户行业集中度较高，且公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，具有合理性。

二、关于发行人客户集中较高符合行业特性的说明

报告期各期，公司可比上市公司前五大客户收入占营业收入比例情况如下：

公司名称	主要产品	主要客户	前五大客户收入占比			
			2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
上海沿浦	汽车座椅骨架总成及核心金属零部件	东风李尔、泰极爱思、李尔系、延锋系、元通系	-	70.75%	72.96%	84.03%
博俊科技	汽车零部件中的冲压件（含汽车座椅冲压件）	为蒂森克虏伯、伟巴斯特、麦格纳等国际优秀汽车零部件制造企业	55.61%	53.05%	53.87%	53.48%
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	汽车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车	-	52.99%	57.08%	49.88%
发行人	主要产品包括座椅骨架总成及分总成、冲压件、模具、紧固件等	主要客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔等	80.80%	86.20%	87.95%	88.16%

注：数据来源于上市公司招股说明书及年度报告，上海沿浦、博俊科技未披露 2022 年上半年前五大客户收入占比数据。

上表中，公司同行业可比上市公司前五大客户收入占主营业务收入比例均在 50%以上，其中，上海沿浦产品类型及客户类型与发行人最为接近，2019 年-2021 年，其前五大客户收入占比营业收入比例分别为 84.03%、72.96%和 70.75%，公司前五大客户收入占比与其相近。博俊科技冲压件产品应用于汽车天窗、座椅、动力系统、转向系统等多个部位，下游零部件产品相对较为分散，对应的客户数量较多；天成自控除汽车座椅外还生产航空座椅，且汽车座椅直接客户为整车厂，下游领域广阔且客户相对分散，故上述企业前五大客户收入占比低于公司。公司客户集中度较高是符合行业特征的。

三、发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况

报告期内，公司前五大汽车零部件客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、延锋座椅、英提尔交运、佛吉亚和，上述客户股东背景及行业地位、透明度与经营状况如下：

客户简称	股东背景及行业地位	透明度	经营状况	经营数据来源
一汽富维安道拓金属	系一汽富维（600742）与安道拓的合营企业，其中，一汽富维（600742）系中国第一汽车集团有限公司参股的上市公司；安道拓系全球最大的汽车座椅供应商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，安道拓全球排名第 14	系上市公司一汽富维（600742）的合营企业，透明度较高	2019 年、2020 年及 2021 年公司营业收入分别为 17.54 亿元、17.30 亿元和 18.53 亿元；净利润分别为 0.45 亿元、0.75 亿元和 0.71 亿元，公司近年来收入及净利润较为稳定	一汽富维（600742）年度报告
一汽富维（600742	系中国第一汽车集团有限公司参股的上市公司，实际控制人为吉林省	系 A 股上市公司，透明度	2019 年、2020 年及 2021 年公司营业收	一汽富维（600742）

客户简称	股东背景及行业地位	透明度	经营状况	经营数据来源
）	国资委，在国内汽车零部件行业中地位较高。其中发行人主要与一汽富维（600742）控股子公司长春富维安道拓饰件合作，该公司由一汽富维持股 51%，安道拓持股 49%	较高	入分别为 177.71 亿元、195.20 亿元和 205.37 亿元；净利润分别为 7.10 亿元、9.69 亿元和 9.76 亿元，公司近年来收入及净利润较为稳定	年度报告
重庆安道拓	2019 年及 2020 年系延锋座椅与安道拓合资企业；2021 年因股权变更，公司成为安道拓亚洲控股公司全资控股企业。其中，延锋座椅系上汽集团下属零部件企业华域汽车的控制的企业，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，延锋全球排名第 17，安道拓全球排名第 14	原系 A 股上市公司华域汽车（600741）控制的企业，后为全球零部件知名企业安道拓全资控股，透明度相对较高	公司财务数据未公开；公司原母公司延锋汽饰 2019 年、2020 年合并口径营业利润分别为 50.32 亿元、43.33 亿元，经营较为稳定，现母公司安道拓系全球百强零部件企业，近年来营业收入规模均超百亿美元，规模较大	华域汽车（600741）年度报告；《汽车新闻》（AutomotiveNews）
延锋座椅	公司控股股东系延锋汽车饰件系统有限公司，延锋汽车饰件系统有限公司为上汽集团下属零部件企业华域汽车全资子公司，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，延锋全球排名第 17	系 A 股上市公司华域汽车（600741）控制的企业，透明度较高	公司财务数据未公开；公司母公司延锋汽饰 2019 年、2020 年及 2021 年合并口径营业利润分别为 50.32 亿元、43.33 亿元和 58.96 亿元，经营较为稳定	华域汽车（600741）年度报告
英提尔交运	系交运股份（600676）与加拿大麦格纳合营企业，加拿大麦格纳系全球十大汽车零部件制造商之一，2021 年在全球汽车零部件供应商排名第 4；上海交运集团股份有限公司（600676）主要从事运输业与物流服务、汽车零部件制造与汽车后服务和水上旅游服务等产业，实际控制人为上海市国资委	系 A 股上市公司交运股份（600676）的合营企业，透明度较高	2019 年、2020 年及 2021 年公司营业收入分别为 4.22 亿元、2.89 亿元和 3.82 亿元，收入规模较为稳定	交运股份（600676）年度报告
佛吉亚	系世界上三大座椅整椅生厂商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，佛吉亚全球排名第 8	系全球零部件知名企业，透明度相对较高	佛吉亚集团在 2021 年销售额 156.18 亿欧元，营业利润为 8.62 亿欧元，规模较大	佛吉亚中国官方网站
一汽富晟李尔	系长春一汽富晟集团有限公司(持股 51%)与李尔（持股 49%）的合资公司，其中长春一汽富晟集团有限公司主营业务为汽车零部件，李尔系全球十大汽车零部件制造商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，李尔 2021 年在全球汽车零部件供应商排名第 9	系全球零部件知名企业	-	-

报告期内，公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，且部分客户在 A 股上市或主要股东为 A 股上市公司，透明度相对较高。根据上市公司及客户官网公开披露的数据，近年来公司主要客户经营情况整体较为稳定。

四、公司主要客户不存在重大不确定性风险

公司客户集中度较高主要系下游客户行业集中度较高，且公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，公司客户集中度较高符合行业特征。此外，公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，近年来公司主要客户经营情况整体较为稳定。故，公司主要客户不存在重大不确定性风险。

（2）结合发行人客户获取途径说明发行人与主要客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

公司主要客户为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，公司与主要客户合作多年，主要通过参与客户项目报价的方式获取老客户新车型项目，也通过客户同行推荐、业务人员商业拓展等多种方式获得部分新客户，公司与其主要客户均不存在关联关系。汽车冲压零部件具有定制化特征，公司首先需要经过客户认证进入客户合格供应商名录，随后才有资格参与客户项目报价获取订单，后续基于客户提供的产品需求及技术参数进行产品定型、生产工艺设计并开发模具，样件获得客户检测认可后进入小批量供货，小批量验证通过后才能实现量产供货。因此，汽车零部件企业通常与其客户粘性较强，配套关系相对固定。公司主要客户均为业内知名企业，公司与富维安道拓系企业合作已超过 20 年，合作关系相对紧密且稳定、可持续。此外，公司与重庆安道拓（由延锋座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名品牌商合作都在 10 年以上，均已进入其核心供应商名单，形成较为长期的合作关系。

公司主要通过市场化的方式获取新车型项目或者新客户，且根据公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的情况调查表、承诺函以及确认函，经保荐人、申报会计师对公司报告期内前五大客户的工商资料查询、走访以及发送确认函，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

庭成员与公司前五大客户不存在关联关系。

经过二十余年的发展，公司已在汽车配套产业链中积累了丰富的行业运作经验，凭借高水准的模具设计开发能力、产品协同开发能力、先进的冲压工艺技术、全流程的质量管理体系及产业集群优势，公司与知名客户之间建立了良好的合作关系，在业内拥有良好的信誉基础，具备独立面向市场取得业务的能力。

综上所述，公司与其主要客户不存在关联关系，公司业务获取方式不影响独立性，公司具备独立面向市场获取业务能力。

（3）说明客户在汽车产业链中的地位、资质情况，结合发行人是否与主要客户签订长期合作协议、排他性协议说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性，如是，请充分揭示相关风险。

一、关于客户在汽车产业链中的地位、资质情况的说明

公司下游客户多为国内外知名汽车零部件企业，其在汽车产业链中的地位和资质主要体现在其能够直接为多家知名汽车整车厂配套汽车零部件。报告期内，公司前五大汽车零部件客户配套的整车厂或市场排名情况如下：

客户简称	配套的整车厂客户或市场排名情况
一汽富维安道拓金属	系一汽富维（600742）与全球最大的汽车座椅供应商之一安道拓的合营企业，配套的整车厂包括一汽大众、一汽丰田、一汽红旗、一汽解放等
一汽富维（600742）	系中国第一汽车集团有限公司参股的上市公司，实际控制人为吉林省国资委，配套的整车厂包括一汽红旗、一汽解放、一汽-大众、一汽丰田、沃尔沃、长城汽车、中国重汽、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车等
重庆安道拓	目前系安道拓亚洲控股公司全资控股企业，安道拓系全球最大的汽车座椅供应商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，安道拓全球排名第 14，安道拓国内主要客户包括一汽大众、北京奔驰、北京吉普、上汽通用、上汽大众、上汽通用五菱、东风日产、东风本田、长安福特、长安铃木、长安汽车等
延锋座椅	公司控股股东系延锋汽车饰件系统有限公司，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，延锋全球排名第 17，延锋汽车饰件系统有限公司除在全球汽车内饰市场保持较高的占有率外，已在大众、通用、奥迪、宝马、奔驰、特斯拉等重点全球客户上取得配套定点
英提尔交运	系交运股份（600676）与加拿大麦格纳合营企业，加拿大麦格纳系全球十大汽车零部件制造商之一，2021 年在全球汽车零部件供应商排名第 4，英提尔交运配套的整车厂上海大众、上海通用、一汽大众、广汽菲亚特汽车等
佛吉亚	系世界上三大座椅整椅生厂商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，安道拓全球排名第 8，国内主要客户包括一汽大众、神龙汽车、东方日产、长安福特、比亚迪、上汽通用五菱等
一汽富晟李尔	系长春一汽富晟集团有限公司(持股 51%)与李尔（持股 49%）的合资公司，其中长春一汽富晟集团有限公司主营业务为汽车零部件，李尔系全球十大汽车零部件制造商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，李尔 2021 年在全球汽车零部件供应商排名第 9，国内主要客户为一汽大众，一汽红旗，一汽奥

客户简称	配套的整车厂客户或市场排名情况
	迪

报告期内，公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，且其配套的整车厂覆盖国内主要知名整车厂，在汽车产业链中具有较高的地位。

二、发行人业务稳定性与持续性不存在重大不确定性

公司主要为客户配套的汽车零部件具有定制化属性，客户就某车型项目确定公司为部分零部件供应商后，一般会与公司就该项目签署定点协议（具体形式为采购意向书或授权信等），约定该车型项目生命周期内部分零部件由公司提供；此外，公司还与主要客户签订了通用采购协议，约定了交易通用条款和条件。除上述协议外，报告期内，公司未与主要客户签订其他长期合作协议或排他性协议。由于公司与主要客户合作时间较长，且与主要客户合作的车型项目较多，与其形成了较为稳定的合作关系，且其他供应商进入客户体系有较高的合格供应商认证门槛，故公司与客户业务的稳定性与持续性不存在重大不确定性。

公司 2001 年以来就与长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司等一汽富维与安道拓在国内合作企业建立业务关系，并在 2008 年与长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司开展合作，与富维安道拓系合作已经超过 20 年。公司与重庆安道拓（由延锋安座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名汽车零部件厂商合作均超过 10 年，公司多年以来为上述客户配套多个车型。

此外，汽车零部件供应商必须经过客户认证，才有资格获取客户订单。公司下游汽车零部件企业实行严格的供应商评审体系，评审内容涵盖供应商生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等；在产品进入批量生产前，还需履行严格的产品质量先期策划（APQP）和批量生产（PPAP），并经过较长时间的产品装机试验考核，产品经认可后方能进行批量生产供货。配套关系一旦确定，双方合作粘性较强，除非出现重大质量问题，不会轻易更换。严格的认证体系和复杂的供应商评审流程对新进入者构成重要壁垒。

公司与主要客户合作多年且配套的车型较多，新的供应商进入具有较高的认证壁垒，客户转移订单的可能性不大，公司与客户业务的稳定性与持续性不存在重大不确定性。

（4）说明发行人在主要下游客户、终端整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比、竞争优劣势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形

一、发行人在主要下游客户、终端整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比

公司主营业务下游客户主要为汽车零部件一级供应商以及部分整车厂家。根据公司主要客户提供的资料，公司在主要下游客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比情况如下表所示：

期间	序号	客户名称	主要销售产品	向雅虎股份采购数量占同类供应商采购总量比例	向雅虎股份采购金额占同类供应商采购总额比例	雅虎股份在同类产品供应商体系中排名
2022 年 1-6 月	1	一汽富维安道拓金属	骨架总成及分总成、冲压件、模具	/	/	/
	2	重庆安道拓		/	/	/
	3	一汽富维		/	/	/
	4	英提尔交运		/	/	/
	5	一汽富晟李尔		/	/	/
2021 年度	1	一汽富维安道拓金属	骨架总成及分总成、冲压件、模具	/	/	/
	2	一汽富维		/	/	/
	3	重庆安道拓		/	/	/
	4	英提尔交运		/	/	/
	5	佛吉亚		/	/	/
2020 年度	1	一汽富维安道拓金属	骨架总成及分总成、冲压件、模具	/	/	/
	2	一汽富维		/	/	/
	3	英提尔交运		/	/	/
	4	延锋座椅		/	/	/
	5	佛吉亚		/	/	/
2019 年度	1	一汽富维安道拓金属	骨架总成及分总成、冲压件、模具	/	/	/
	2	英提尔交运		/	/	/
	3	一汽富维		/	/	/
	4	延锋座椅		/	/	/
	5	佛吉亚		/	/	/

注 1：同一控制下客户主体已合并统计，其中一汽富维（SH.600742）主要包括长春富维安道拓饰件及其分子公司、长春一汽富维东阳汽车塑料零部件有限公司及其分子公司；一汽富维安道拓金属包括一汽富维安道拓金属及其分子公司；一汽富维安道拓金属系一汽富维（600742）与安道拓的合营企业（各持股 50%）；
注 2：重庆安道拓在 2020 年及之前系延锋座椅控股子公司，延锋座椅系延锋汽车饰件系统有限公司控股企业，2021 年延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司，重庆安道拓实际控制人变更为安道拓亚洲控股有限公司。2019-2020 年，公司主要与延锋座椅旗下的重庆安道拓及其子公司交易，2021 年，延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司后，公司前五大客户变更为重庆安道拓；
注 3：部分客户出于商业秘密考虑未提供公司在其同类供应商体系中的采购比例或排名情况，其余数据均已按要求申请豁免披露。

二、发行人在主要下游客户体系内的竞争优劣势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形。

发行人的主要竞争优势包括：技术质量过关，满足客户采购要求；设计能力领先，为客户提供从设计到量产的一站式服务；响应速度快，满足客户生产需要；供货稳定，与客户合作紧密；与知名汽车零部件企业建立了长期稳定的合作，信誉良好。

发行人的主要竞争劣势包括：经营规模相对较小，生产效率等方面仍需改进。随着客户订单增加，现有产能难以满足业务发展需求，在一定程度上限制了业务规模的扩大。

汽车座椅骨架总成及零部件具有定制化特征，供应商通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系等方面的评审后，才能进入客户的合格供应商名单。发行人主要客户对其他同类产品供应商均采用年降的定价机制以及定期下单、订单式生产、签收结算的交易方式，与发行人不存在重大差异。

综上，发行人在客户同类产品供应商体系内竞争优势较为明显，在交易方式及定价机制方面与同行业公司不存在重大差异，发行人与主要客户未来业务合作持续稳定。

（5）说明发行人报告期各期新增及退出客户的情况；报告期新增客户的获取方式、退出客户的退出原因；发行人与退出客户是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款。

报告期内，公司主要客户稳定，其中报告期内新增且单年销售金额超过 100 万元的客户有 8 家，主要系公司销售冲压件、电泳加工服务以及废料形成的客户；报告期内公司退出主要客户（报告期内单年收入曾超过 100 万元）为 2 家，分别为废料客户成都回源废旧物资回收有限公司和电动自行车零部件客户江苏雅迪科技发展有限公司，主要系

废料市场比价及电动自行车零部件业务剥离而不再向上述客户销售。报告期内，公司主要新增和退出客户是公司的市场开拓及市场选择行为导致。

一、关于发行人报告期各期主要新增客户情况的说明

报告期内，公司主要客户稳定，报告期内新增且单年销售金额超过 100 万元的客户有 8 家，具体情况如下：

客户名称	客户性质	客户成立时间	开始合作时间	销售收入（万元）				向客户销售内容	客户获取方式
				2019 年	2020 年	2021 年	2022 年 1-6 月		
古汉汽车零部件（常熟）有限公司	汽车零部件生产商	2016 年	2020 年	-	109.33	228.43	24.42	汽车座椅零部件	公司自主开拓
浙江豪中豪健康产品有限公司	按摩座椅生产商	2003 年	2020 年	-	48.00	134.48	81.43	座椅冲压件及电泳加工服务	
浙江银星汽车配件有限公司	汽车零部件生产商	2004 年	2020 年	-	19.16	102.49	67.26	电泳加工服务	
浙江铭博汽车部件股份有限公司	汽车零部件生产商	1994 年	2020 年	-	16.09	120.96	46.59	电泳加工服务	
浙江三星机电股份有限公司	洗衣机离合器及电机生产商	1982 年	2021 年	-	-	522.49	294.41	洗衣机离合器冲压件	
江苏雅迪科技发展有限公司	电动自行车、电动摩托车生产商	2001 年	2021 年	-	-	805.21	-	电动自行车及摩托车冲压件、总成件	公司原子公司江苏雅力自主开拓的客户
四川蜀都顺风贸易有限公司	废料回收商	2019 年	2020 年	-	255.31	868.97	316.25	金属废料	公司获得客户需求信息后与客户协商确定合作
瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	废料回收商	2009 年	2022 年	-	-	-	987.59	金属废料	公司获得客户需求信息后与客户协商确定合作

注：上表报告期内新增客户包括曾为发行人历史客户且报告期间与发行人再次交易的客户。

由上表可见，公司新增主要客户背景主要包括：基于汽车座椅零部件生产业务、电泳加工服务新增汽车零部件生产商客户，基于现有冲压设备及工艺为按摩座椅生产商及

洗衣机零部件生产商提供冲压件产品，基于原子公司江苏雅力电动自行车摩托车冲压件业务新增电动自行车、电动摩托车生产商客户，通过市场比较确定与新增废料回收商合作。综上，公司在报告期内新增客户均为公司的市场开拓及市场选择行为导致。

报告期内，公司向上述新增客户单年销售规模均不超过1,000万元，合作规模较小，公司主要客户稳定。

二、关于发行人报告期各期主要退出客户情况及说明

报告期内，公司主要客户稳定，退出主要客户（报告期内单年收入曾超过100万元）为2家，具体情况如下：

客户名称	客户性质	客户成立时间	开始合作时间	销售收入（万元）				向客户销售内容	获取方式
				2019年	2020年	2021年	2020年1-6月		
成都回源废旧物资回收有限公司	废料回收商	2010年	2017年	329.09	293.24	-	-	金属废料	经市场比价其收购价格较低，公司通过比价选择其他客户
江苏雅迪科技发展有限公司	电动自行车、电动摩托车生产商	2001年	2021年	-	-	805.21	-	电动自行车及摩托车冲压件、总成件	为原子公司江苏雅力的客户，公司于2021年底转出江苏雅力股权，其不再为公司客户

报告期内退出客户有2家，分别为废料客户成都回源废旧物资回收有限公司和电动自行车零部件客户江苏雅迪科技发展有限公司，主要系废料市场比价及电动自行车零部件业务剥离而不再向上述客户销售，查阅应收账款明细账及其回款凭证，报告期产品销售所形成的款项已于当期全额收回，不存在纠纷或争议。

（6）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人、发行人控股股东、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是否与相关客户存在关联关系；是否存在前五大客户及其控股股东、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；相关客户的市场需求、是否具有稳定的客户基础、是否依赖某一客户等的核查过程及核查结论。

一、说明对发行人、发行人控股股东、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是否与相关客户存在关联关系；是否存在前五大客户及其控

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；相关客户的市场需求、是否具有稳定的客户基础、是否依赖某一客户等

发行人及其子公司报告期内前五大客户的股权结构、实际控制人情况如下：

序号	客户名称	股权结构	实际控制人名称
1	一汽富维安道拓金属	一汽富维（600742.SH）持股 50%，安道拓亚洲控股公司持股 50%	一汽富维、安道拓亚洲控股公司
2	一汽富维	控股股东吉林省亚东国有资本投资有限公司持股 16.32%	吉林省人民政府国有资产监督管理委员会
3	重庆安道拓	期跃（上海）贸易有限公司（安道拓亚洲控股公司全资子公司）持股 50%，安道拓亚洲控股公司持股 50%	安道拓亚洲控股公司
4	英提尔交运	交运股份（600676.SH）持股 50%，英提尔汽车香港控股公司持股 50%	交运股份、英提尔汽车香港控股公司
5	瓯赛汽车	控股股东苏银进持股 30.22%	苏银进
6	一汽富晟李尔	长春一汽富晟集团有限公司持股（长春富安管理有限公司持股 35%、常熟汽饰 603035.SH 持股 30%，一汽股权投资（天津）有限公司持股 25%，宁波华翔 002048.SZ 持股 10%）51%，李尔（毛里求斯）有限公司（李尔集团 LEA.N 全资子公司）持股 49%	长春一汽富晟集团有限公司

注 1：重庆安道拓在 2020 年及之前系延锋座椅控股子公司，延锋座椅系延锋汽车饰件系统有限公司控股企业，2021 年延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司，重庆安道拓实际控制人变更为安道拓亚洲控股有限公司。2019-2020 年，公司主要与延锋座椅旗下的重庆安道拓及其子公司交易，2021 年，延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司后，公司前五大客户变更为重庆安道拓。

发行人前五大客户中一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运和一汽富晟李尔均为上市公司、上市公司的控股子公司或合资公司，瓯赛汽车为与公司无关联的自然人苏银进控股的公司。

根据发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的情况调查表、承诺函以及确认函，且经保荐人、申报会计师对发行人报告期内前五大客户的工商资料查询、走访以及发送确认函，发行人、发行人控股股东、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发行人前五大客户不存在关联关系。发行人前五大客户与发行人均是独立的商业个体，不存在前五大客户及其控股股东、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。

发行人自 2001 年以来就与长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司等一汽富维和安道拓在国内合作的企业建立业务关系，并于 2008 年与一汽富维安道拓金属开展合作。截至目前，发行人与富维安道拓系合作已经超过 20 年，合作时间较长且较为稳定，具有合理性、可持续性。此外，发行人与重庆安道拓（由延锋座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名品牌商合作都在 10 年以上，均已进入其核心供应商名单，形成较为长期的合作，具有稳定的客户基础。发行人自 2016 年与一汽富晟李尔开始合作，其为公司红旗 HM9 车型项目的直接客户，因红旗 HM9 车型项目实现量产，成为公司 2022 年 1-6 月的前五大客户。

目前，汽车座椅一级配套市场集中度较高，安道拓、李尔、弗吉亚、丰田纺织、麦格纳等几大外资品牌占据市场主导地位。根据前瞻产业研究院数据，2019 年全球汽车座椅行业前五大企业市场集中度为 74%，行业前十大企业市场集中度为 93%，其中安道拓为全球第一大汽车座椅生产商，市场占有率为 27%。下游客户行业集中度较高导致汽车座椅二级配套企业客户集中度普遍较高。发行人通过一汽富维安道拓金属、长春富维安道拓饰件配套于中国一汽集团的大部分内资及合资品牌，因此对富维安道拓系的销售额占比较高。但发行人对大客户的销售占比呈逐年下降趋势，不存在依赖某一客户的情况。

二、核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对发行人主要销售管理人员进行访谈，了解客户集中度较高的原因，客户在行业中的地位、透明度及经营状况，发行人与主要客户合作的稳定性与持续性；

2、对发行人主要客户进行访谈，了解发行人客户获取途径；获得客户关联关系承诺函，确认发行人主要客户独立性；

3、查阅同行业上市公司客户集中度情况，并对不同公司客户集中度差异进行分析；

4、通过市场公开信息查询发行人主要客户在汽车产业链中的地位、资质情况；

5、获取公司主要客户调查表，了解主要客户同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比信息，以及主要客户向同类供应商的采购模式和定价机制；

6、查阅并取得发行人报告期各期新增及退出主要客户的清单，了解报告期新增客户的获取方式、退出客户的退出原因及发行人与退出客户是否存在纠纷或争议等；

7、对发行人主要客户进行网络核查，通过全国企业信用信息公示系统、企查查等渠道获取主要客户的工商注册信息、注册地址、经营范围及董监高名单、股东名单等基本信息；审阅了发行人关联方基本资料及发行人实际控制人、董事、监事和高管人员调查表，与主要客户的工商信息等进行交叉比对，核查二者是否存在关联关系。

三、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人客户集中度较高主要系下游客户行业集中度较高，且发行人与主要客户形成稳定的长期合作关系，具有合理性；发行人同行业上市公司客户集中度均较高，发行人客户集中度较高是符合行业特征的；发行人主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，近年来发行人主要客户经营情况整体较为稳定，发行人主要客户不存在重大不确定性风险。

2、发行人与其主要客户不存在关联关系，发行人业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务能力.

3、发行人主要客户对其他同类产品供应商的交易方式、定价机制等与发行人相同，发行人在客户同类产品供应商体系内竞争优势较为明显，不会在交易方式及定价机制方面丧失竞争优势，发行人与主要客户未来业务合作持续稳定。

4、除项目定点协议及通用采购协议外，发行人未与主要客户签订长期合作协议、排他性协议，但发行人与主要客户合作多年且配套的车型较多，新的供应商进入具有较高的认证壁垒，客户转移订单的可能性不大，公司与客户业务的稳定性与持续性不存在重大不确定性。

5、报告期内，发行人主要客户稳定，其中报告期内新增且单年销售金额超过 100 万元的客户有 8 家，主要系公司销售冲压件、电泳加工服务以及废料形成的客户；退出主要客户（报告期内单年收入曾超过 100 万元）为 2 家，分别为废料客户成都回源废旧物资回收有限公司和电动自行车零部件客户江苏雅迪科技发展有限公司，主要系废料市场比价及电动自行车零部件业务剥离而不再向上述客户销售，发行人与其不存在争议，应收账款已收回。

6、发行人、发行人控股股东、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相关客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控股股东、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；相关客户具有稳定的市场需求和客户基础，不存在依赖某一客户的情形。

11. 关于成本及采购

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、运输费用构成，其中原材料成本占比较高，达 65%以上；制造费用主要为厂房及设备折旧、能源费用以及外协加工费等。

（2）发行人主要原材料为车用钢材，包括钢卷、线材等，属于大宗商品；此外还包括冲压件、分总成、紧固件、钢丝件、管件等配件产品。报告期内，发行人主要能源消耗为电力。2021 年主要原材料钢卷和线材采购价格大幅增长，电力采购价格较稳定，报告期小幅下降。

（3）报告期发行人外协加工主要为电泳、电镀、热处理等工序，招股说明书未充分披露发行人外协加工的具体内容，报告期各期加工费用金额及占营业成本的比例等情况。

请发行人：

（1）说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性，委外加工费逐年下降的原因及合理性，2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入的匹配性。

（2）说明报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例，结合报告期各期钢卷、线材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响；报告期各期发行人采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格（如有）、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

（3）说明报告期各期发行人采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系，并说明报告期发行人采购、耗用主要材料及能源数量与当期产品产量的匹配性。

（4）说明发行人报告期各期外协加工费用金额及占当期营业成本的比例，报告期主要委托加工供应商与发行人的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往

来；发行人报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（1）说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性，委外加工费逐年下降的原因及合理性，2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入的匹配性

一、报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。若不考虑运输费用对主营业务成本结构的影响，公司各期主营业务成本构成情况如下：

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
直接材料	12,859.85	67.63%	35,163.85	69.26%	24,010.25	68.92%	22,144.40	67.78%
人工费用	1,861.11	9.79%	4,479.79	8.82%	2,635.05	7.56%	2,379.26	7.28%
制造费用	4,292.68	22.58%	11,125.37	21.91%	8,190.84	23.51%	8,145.96	24.93%
合计	**19,013.64**	**100.00%**	**50,769.01**	**100.00%**	**34,836.14**	**100.00%**	**32,669.62**	**100.00%**

报告期内，主营业务成本中的料、工、费的比例保持相对稳定。其中，2021 年人工费用占比提高主要系随着生产规模的增长，公司增加了生产人员数量并提高了人均薪酬，生产工人的人均薪酬从 2020 年的 7.23 万元/年增长至 2021 年的 8.80 万元/年。而直接材料的占比在 2021 年有所提升，则主要系当年度钢材、线材采购均价相比于上年涨幅分别达 18.25%和 19.74%所致。2019 年以来，公司制造费用占比逐年下降，主要系伴随着公司产销量规模上升，生产制造出现一定的规模效应，制造费用占比随之下降。2022 年 1-6 月，受上海、长春等主要客户所在地疫情管控的影响，当期产品的产销量出现一定幅度的减少，而人工费用和制造费用相对固定，因此在产量减少时人工费用及制造费用占比有所上升。

二、委外加工费逐年下降的原因及合理性

为提高生产效率和经济效益，报告期内公司存在将电镀、电泳、热处理、钢卷分条以及模具数控机床加工等工序委托外协单位加工的情况，该等外协工序在行业内已发展成熟，不涉及公司核心技术环节。报告期内，公司委托加工业务金额总体较小，具体情况具体如下：

单位：万元

委外加工费明细项目	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
表面处理	274.13	51.66%	945.12	67.59%	820.22	74.88%	444.20	47.14%
分条开平	51.77	9.76%	101.88	7.29%	21.34	1.95%	32.95	3.50%
模具数控加工等	145.22	27.37%	78.70	5.63%	44.18	4.03%	360.29	38.24%
其他（压铸、拉丝、攻丝等）	59.53	11.22%	272.60	19.50%	209.58	19.13%	104.83	11.13%
合计	**530.64**	**100.00%**	**1,398.30**	**100.00%**	**1,095.32**	**100.00%**	**942.27**	**100.00%**

2019 年至 2021 年，公司表面处理的委外加工费逐年增长，主要系新项目量产导致的产品产量增长所致。2021 年，公司位于温州瑞安的表面处理车间投入使用，故当年表面处理费用的增速相比 2020 年有所下降。2019 年由于在制模具数量较多，公司产能不足，故将模具制造的部分数控加工、线切割等工序进行委外生产，2020 年和 2021 年在制模具数量相比于 2019 年有所减少，公司模具生产能力相对充足，故减少了模具委外加工，模具数控加工等委外加工费用大幅减少。

2022 年 1-6 月，由于模具生产人员减少，公司产能不足，故模具数控加工等委外加工费用增加。

三、2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入的匹配性

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。

报告期内，公司运输费主要按重量计算，由于模具均存放于公司用于后续产品生产并不涉及运输且部分客户存在上门取货的情况，故运输费用主要与公司承担运输的产品收入和重量相关。报告期内各期，公司运输费与当期收入的匹配性分析详见本回复报告“17.关于期间费用”第（1）问回复内容。

（2）说明报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例，结合报告期各期钢卷、线材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响；报告期各期发行人采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格（如有）、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

一、关于发行人报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例，及钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性和对发行人经营业绩的具体影响的说明

（一）报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例

公司报告期各期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价及变动情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年
	平均采购单价	同比变动	平均采购单价	同比变动	平均采购单价	同比变动	平均采购单价
钢卷（元/吨）	6,095.80	-0.98%	6,156.13	18.25%	5,205.85	-2.36%	5,331.70
线材（元/吨）	6,339.94	-0.53%	6,373.91	19.74%	5,323.09	-5.65%	5,641.59
主要配件（元/件）	0.68	-20.00%	0.85	41.56%	0.60	35.93%	0.44

注：平均采购单价=相应期间采购总金额/采购总数量；其他主要配件包括冲压件、分总成、紧固件、钢丝件和管件等；2022 年 1-6 月单价变动比例系 2022 年半年度均价较 2021 年全年度单价变动的比例。

关于钢卷、线材等主要原材料，2019 年至 2020 年，钢卷、线材等钢材的市场供应较为稳定，对应的采购单价总体保持平稳，2020 年平均采购单价略有下降。2021 年，受国际国内大宗商品上涨，钢材市场价格持续上涨，公司钢卷、线材的平均采购单价较 2020 年明显上涨。2022 年上半年公司原材料采购均价较 2021 年全年均价基本持平且略有下降。

关于主要配件单价，2019 年至 2021 年，公司主要配件平均单价上涨较快，主要系单价较高的分总成采购金额及占比增加。报告期采购的主要配件包括冲压件、分总成、钢丝件和管件等，该等配件具有定制化特征和规格差异，因此不同产品价格会有差异。2019 年至 2021 年分总成平均单价为 6.49 元/件，明显高于配件平均单价 0.67 元/件，且公司分总成采购金额由 2019 年的 291.83 万元增长至 2021 年的 4,173.60 万元，占当期营业成本比例由 2019 年的 0.81%增长至 2021 年的 7.19%，因此主要配件采购价格增长具有合理性。2022 年上半年公司主要配件产品中分总成采购占比下降，主要配件均价

也相应下降。

（二）报告期内发行人钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性

公司采购的钢卷、线材均由钢材加工而来，对应的采购价格与钢材公开市场价格挂钩，随着钢材市场价格走势变动而发生波动。中国钢铁工业协会发布的钢材价格综合指数是衡量国内钢材市场价格变动的指标之一，其近年来波动情况如下图所示：



数据来源：wind、中国钢铁工业协会

相对 2019 年，受新冠疫情停工、停产等因素的影响，制造业受到了一定冲击，2020 年钢材综合价格指数呈现了一定的下降趋势。2019 年至 2020 年，公司钢卷、线材等钢材采购平均单价较为稳定，其中 2020 年钢卷、线材采购均价分别同比下降 2.36%和 5.65%，略有下降，与钢材综合价格指数走势相符，具有合理性。

2021 年钢材综合价格指数相对 2020 年出现明显上涨，主要系国内经济复苏远超预期，钢铁行业市场需求旺盛，钢材消费快速增长，国内钢价持续回升；此外，受货币政策影响，全球大宗商品价格均出现较大幅度上涨，钢材价格亦随之上涨。公司钢卷、线材 2021 年采购平均单价较 2020 年分别同比上涨 18.25%和 19.74%，涨幅明显，与钢材综合价格指数走势相符，具有合理性。

2022 年上半年，钢材综合价格指数略有回落，公司钢材采购均价亦出现小幅下降情形，公司钢材采购价格波动趋势与市场价格变动一致。

（三）钢卷、线材原材料采购价格变动对发行人经营业绩的影响

报告期各期，在产品结构、单位产品原材料耗用等因素不变的情况下，钢卷及线材原材料价格上涨 5%、10%和 20%对公司毛利率影响如下：

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料价格上涨 5%	毛利率变动	-1.59%	-1.42%	-1.53%	-1.80%
	毛利率变动幅度	-8.88%	-6.89%	-6.17%	-6.42%
原材料价格上涨 10%	毛利率变动	-3.18%	-2.83%	-3.07%	-3.60%
	毛利率变动幅度	-17.76%	-13.79%	-12.34%	-12.85%
原材料价格上涨 20%	毛利率变动	-6.35%	-5.67%	-6.14%	-7.20%
	毛利率变动幅度	-35.52%	-27.57%	-24.67%	-25.69%
公司钢卷平均采购价格波动率		-0.98%	18.25%	-2.36%	-
公司线材平均采购价格波动率		-0.53%	19.74%	-5.65%	-
原材料价格同比变动对利润总额影响（万元）		64.44	-3,940.53	711.16	-

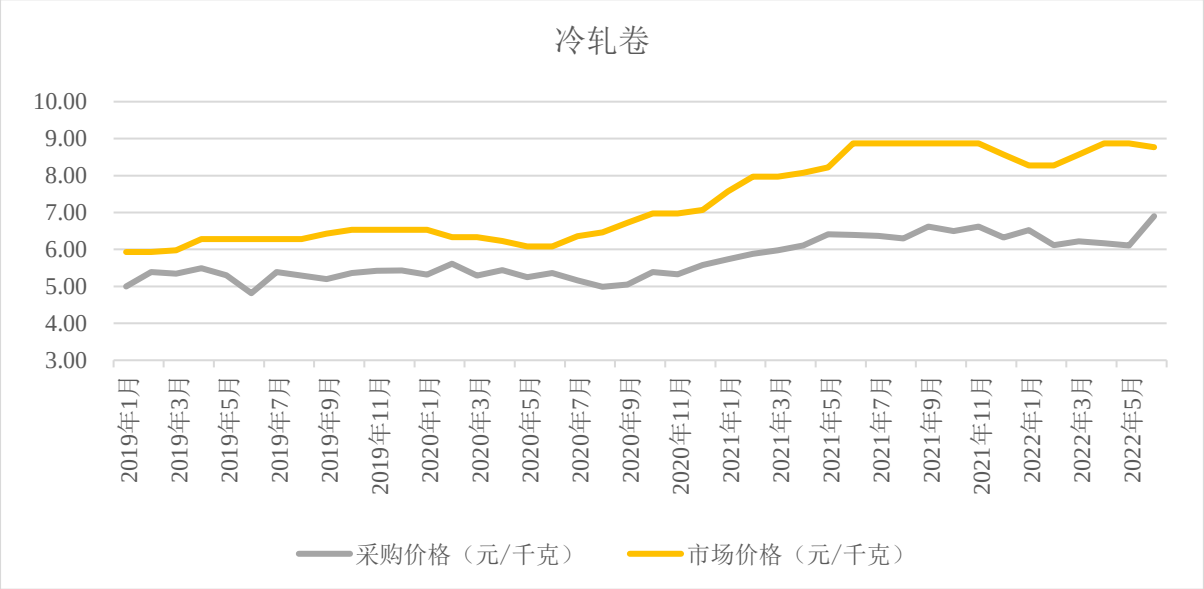
注：毛利率变动=其他因素不变情况下钢卷及线材上涨一定幅度后测算的毛利率-当期实际毛利率；原材料价格变动对经营业绩影响=当年收入金额*当年钢卷、线材平均采购价格波动率*对应的敏感性系数。

从上表可得，钢材及线材原材料价格每上涨 5%，对应的毛利率约下降 1.42%-1.8%，按此测算，2020 年钢卷、线材采购均价分别同比下降 2.36%和 5.65%，该因素导致公司当年利润总额增加 711.16 万元；2021 年钢卷、线材采购均价分别同比上升 18.25%和 19.74%，该因素导致公司当年利润总额下降 3,940.53 万元；2022 年钢卷、线材采购均价较 2021 年全年未发生明显变动，较 2020 年全年采购均价比仍处于相对高位，2022 年上半年利润总额水平并未因采购均价变动出现明显回升。

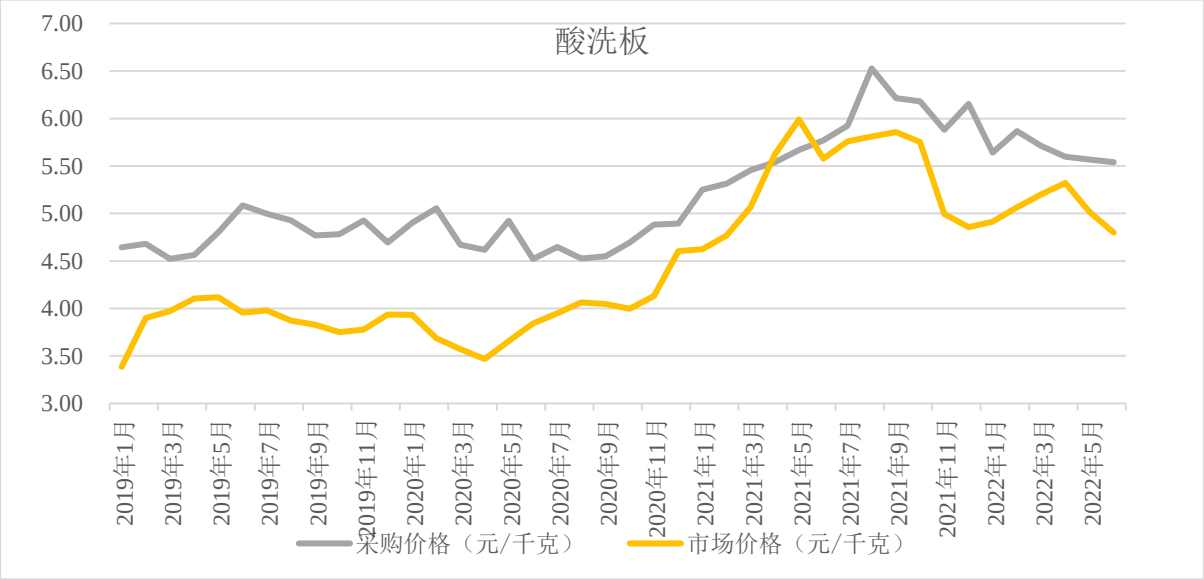
二、关于发行人采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况的说明

（一）报告期各期发行人采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格比较情况

报告期内，公司采购钢卷主要为冷轧卷与酸洗卷，冷轧卷及酸洗卷型号众多，市场上并无权威公开市场价格，基于可比性考虑，公司选取了宝钢股份系统对外公布的 HC420LA 基价及中国钢铁工业协会公布的厚度 2.75mm 热轧卷板含税价格作为冷轧卷和酸洗卷参考市场价格。公司冷轧卷与酸洗卷采购均价与相关市场价格对比情况如下：



注：市场价格数据为宝钢股份系统对外公布的 HC420LA 基价（对外报价）



注：市场价格选取了厚度 2.75mm 热轧卷板含税市场价格，数据来源于 wind 及中国钢铁工业协会

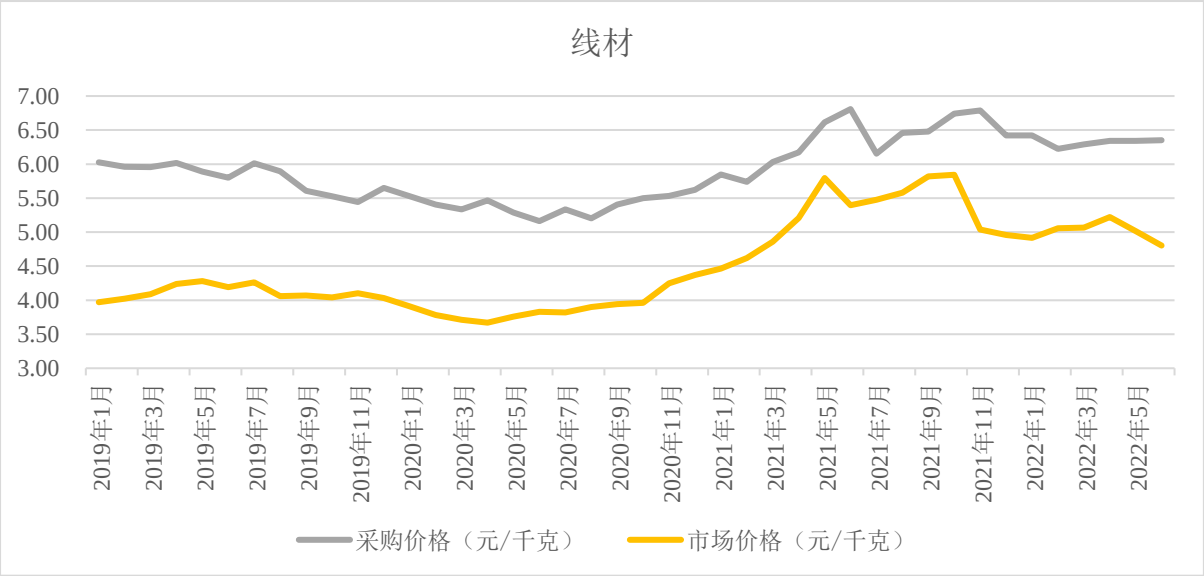
报告期内，由于各类别钢卷具体型号和参数有所差异，且受到加工、运输、自然损耗等因素的影响，各大类钢卷的实际采购均价与选择品种的市场报价会有差异，但价格波动趋势基本一致。

就冷轧卷而言，公司在报告期内主要向宝钢股份采购冷轧卷，公司冷轧卷采购价格低于宝钢股份系统对外公布的 HC420LA 基价主要系宝钢股份往往会在基价基础上给予其客户一定价格优惠，其中公司采购价格较宝钢股份 HC420LA 基价的价差在 2021 年增加，主要系公司在 2021 年获得宝钢股份价格优惠增加，且公司向贸易商以相对较低的价格采购冷轧卷金额比例增加。

就酸洗卷而言，考虑到较难获取酸洗卷公开市场价格数据，而酸洗板均为热轧板加工而来，且价格变动与热轧板存在一致性，故此处市场价格选取了厚度 2.75mm 热轧卷板含税市场价格。由于酸洗卷为热轧卷加工而来，其市场价格一般高于热轧卷，故公司酸洗卷采购均价普遍高于热轧卷市场价格。

此外，公司冷轧卷和酸洗卷采购均价变动滞后于市场价格变动，主要系公司在实际采购中主要采用提前约定价格和数量的方式进行滚动采购，钢卷一般在向钢材贸易商或者生产商下达订单后的 3-6 个月到货入库。公司当月的采购入库均价实为 3-6 个月前的下单价格，而上图中公司采购均价按照入库时点统计，故公司采购均价变动滞后于相关基准价格变动。

报告期内，公司线材采购均价与市场价格对比情况如下：



注：市场价格数据为直径 6.5mm 高线价格，数据来源于 wind 及中国钢铁工业协会

报告期内，由于各类别线材具体型号和参数有所差异，且受到加工、运输、自然损耗等因素的影响，各大类线材的实际采购均价与选择品种的市场报价会有差异，但价格波动趋势基本一致。其中公司线材采购价格普遍高于直径 6.5mm 高线市场价格，主要系该市场价格为母材价格，而公司采购的线材为母材经过拉直加工、镀铜加工、镀锌加工或磷化加工等处理后的线材，公司采购价格包含相关工序加工费，此外还包含运输费等费用，线材采购价格高于母材价格属于正常现象。

此外，2019 年、2020 年公司线材采购价格与直径 6.5mm 高线市场价格差价相对 2021 年较大，主要系 2019 年公司向鞍山彭立伟钢绳有限公司、江苏法尔胜金属线缆销售有

限公司等供应商采购的镀铜钢丝、镀锌钢丝等加工费较高的钢丝占比相对较高，导致当年整体采购价格与母材市场价格相差较大。

（二）报告期各期发行人采购钢卷、线材原材料的平均价格与同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况

由于部分可比公司未直接披露原材料采购价格，经公开搜索，公司与主要原材料同为钢材的汽车零部件企业采购信息如下：

单位：元/千克

公司	原材料	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	公司主要产品
上海沿浦	钢板	-	7.20	5.38	5.49	汽车座椅骨架、座椅功能件和金属、塑料成型的汽车零部件
博俊科技	钢板	-	7.22	5.79	5.59	汽车冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等
拓普集团	钢材	-	6.56	4.91	4.96	汽车 NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统
正裕工业	钢管及钢卷类	-	7.24	5.85	5.85	汽车悬架系统减震器、汽车橡胶减震产品以及发动机密封件等汽车零部件产品
斯菱股份	钢材	7.29	7.56	5.83	5.76	轮毂轴承单元、轮毂轴承、离合器涨紧轮及惰轮轴承和圆锥轴承等汽车轴承
发行人	钢卷	6.10	6.16	5.21	5.33	汽车座椅骨架及冲压件
	线材	6.34	6.37	5.32	5.64	

注：上述价格信息来源于上市公司招股说明书、再融资募集说明书及公开发行可转换公司债券跟踪评级报告等公开资料；上海沿浦、博俊科技、拓普集团、正裕工业未披露 2022 年 1-6 月钢材采购单价数据。

由上表可见，公司钢材采购价格与上述公司采购价格整体相当，且波动趋势基本相同。其中与部分公司采购价格存在一定差异，主要系不同公司生产汽车零部件部件不同，使用钢材品类、型号及规格存在差异，导致价格不同。其中，公司 2021 年钢材平均采购价格同比涨幅略低于汽车零部件企业钢材采购价格平均水平，主要系公司在 2020 年 9 月至 2020 年 12 月钢材市场价格尚未涨至高位期间采购下单备货量较大，随着该部分订单货物在 2021 年陆续入库，拉低了公司 2021 年钢材整体采购价格。

（3）说明报告期各期发行人采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系，并说明报告期发行人采购、耗用主要材料及能源数量与当期产品产量的匹配性。

一、采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系

（一）原材料采购、耗用匹配性说明

报告期内，公司主要原材料为钢卷及线材，主要根据客户订单预测、生产需求及价格波动情况安排采购，公司主要原材料采购入库后，生产部门根据生产计划进行领料。报告期内，公司采购、领用的钢卷及线材材料数量情况如下：

单位：吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购量	18,340.20	35,606.07	33,929.66	30,841.64
领用量	14,817.98	36,010.50	32,221.75	33,831.35
采购量与领用量差额	3,522.22	-404.43	1,707.91	-2,989.71
领用量占采购量比例	80.80%	101.14%	94.97%	109.69%

报告期各期，公司主要原材料采购量与领用量差异较小。2019 年，公司钢材、线材领用量略高于采购量，主要系 2019 年初公司结存一定数量的钢材、线材等原材料，在当年采购和生产节奏相对稳定的情况下，当年实际采购量小于生产领用量。2020 年至 2021 年，公司采购量与领用量基本一致，主要材料采购与投入情况整体较为匹配。2022 年 1-6 月，受疫情影响公司订单数量出现短期下滑情形，对应的原材料领用量减少，期末库存原材料数量增加。

（二）各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系及匹配性

公司原材料钢卷、线材生产的直接产品分别为汽车座椅用冲压件和汽车座椅用钢丝件总成。公司冲压件及总成件产品具有定制化特征，均为非标准化产品，公司按具体产品型号及耗用建立相应的 BOM，生产时根据 BOM 表安排领料。

报告期内主要原材料的领用与对应的产品产量的比较情况具体如下：

单位：吨

产品	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
钢卷和线材领用量（A）	14,817.98	36,010.50	32,221.75	33,831.35
钢卷和线材生产投入量（B）	13,559.08	32,186.78	30,169.03	31,127.09
钢卷及线材直接加工产品产量（C）	8,877.90	20,869.53	19,478.14	21,913.93
单位原材料产出产品量（D=C/B）	65.48%	64.84%	64.56%	70.40%

注：钢卷和线材生产投入量（B）系用于生产公司冲压件、钢丝总成件等产品的重量，钢卷和线材领用量除包括钢卷和线材生产投入量外，还包括研发领用及直接对外销售领用量；钢卷及线材直接加工产品产量（C）系根据产品产量及单个产品理论重量测算。

由上表可知，公司各期单位原材料产出产品产量相对稳定。公司 2020 年、2021 年

单位原材料产出产品产量较为接近，而 2019 年较高，主要是产品结构发生了变化。2020 年以来，如靠背板、钢丝件等投入产出比较高的产品的占比降低，而如下横梁、固定支架、安全带支架等投入产出比较低的产品占比提升，具体情况如下：

单位：吨

主要产品类型	单个产品标准投入产出比	2022.1-6		2021	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	3,419.87	38.52%	7,470.33	35.80%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80%（含）	618.08	6.96%	1,539.66	7.38%
靠背左右侧板等	60%-70%（含）	2,258.64	25.44%	5,182.15	24.83%
锁扣支架等	50%-60%（含）	1,455.52	16.39%	3,477.80	16.66%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	1,125.78	12.68%	3,199.59	15.33%
合计		8,877.90	100.00%	**20,869.53**	**100.00%**
主要产品类型	**单个产品标准投入产出比**	**2020**		**2019**	
		产品产出重量	**产出重量占比**	**产品产出重量**	**产出重量占比**
靠背板、钢丝件等	80%以上	6,503.94	33.39%	10,430.95	47.60%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80%（含）	1,687.62	8.66%	2,058.45	9.39%
靠背左右侧板等	60%-70%（含）	4,364.06	22.40%	3,930.75	17.94%
锁扣支架等	50%-60%（含）	3,827.87	19.65%	3,296.94	15.04%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	3,094.64	15.89%	2,196.84	10.02%
合计		**19,478.14**	**100.00%**	**21,913.93**	**100.00%**

注：产出重量占比指该类产品产出重量占冲压环节全部产品的比例。

综上，公司单位原材料产出产品产量相对稳定，2020 年以来单位原材料产出产品产量发生一定变化主要系产品结构变化。公司各期单位钢卷及线材等原材料产出冲压件及钢丝总成件产品产量相匹配。

二、报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司生产经营过程中主要消耗的能源为电力，主要产品包括汽车座椅骨架总成件及冲压件，公司电力消耗情况及汽车座椅骨架总成及冲压件产量情况如下表所示：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
总用电量（万度）	552.90	1,252.21	1,067.69	945.29
冲压件自产产量（万件）	3,429.85	7,752.89	7,698.60	8,064.04

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
总成件自产产量（万件）	853.91	1,944.60	1,867.36	1,527.39
冲压件和总成件合计产量（万件）	4,283.76	9,697.49	9,565.96	9,591.43
单位冲压件及总成件产品耗电量（度/件）	0.13	0.13	0.11	0.10

注：上表用电量为公司自有厂房（含对外出租）的总用电量，自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量。

报告期内，公司冲压件及总成件合计产量略有增长，与公司总用电量增长趋势一致，其中公司单位冲压件及总成件产品耗电量增加，主要系公司产品逐步从冲压件向总成件转型，公司总成件产量占比明显提升，相对单件冲压件产品而言，单件总成件产品结构更为复杂，加工工艺可能涉及注塑、弯管、焊装、铆接等多环节，单位产品加工时间更长，耗电量相对较高。综上，公司总用电量与主要产品产量基本匹配。

（4）说明发行人报告期各期外协加工费用金额及占当期营业成本的比例，报告期主要委托加工供应商与发行人的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来；发行人报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

一、报告期各期外协加工费用金额及占当期营业成本的比例及委托加工的主要内容

报告期内，公司委托供应商外协加工的环节主要包括金属表面处理、模具加工、攻丝等环节，外协加工费用金额及占当期营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
外协加工费用	530.64	1,398.30	1,095.32	942.27
营业成本	22,038.54	58,028.51	40,102.62	35,960.89
外协加工费用占营业成本比例（%）	2.41	2.41	2.73	2.62

由上表可见，报告期各期，公司外协加工费用占营业成本比例均较小。

二、主要委托加工供应商与公司的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性

（一）公司与主要委托加工供应商的合作历史情况及委托加工内容

报告期内，公司与报告期各期前五名委托加工供应商的合作历史及委托加工内容情况如下：

单位：万元

供应商名称	合作开始期间	是否仍在合作	委托加工内容	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
平阳银晶电镀有限公司	2017年	否	表面处理	-	-	278.37	287.32
长春恒盛汽车涂装有限公司	2020年	是	表面处理	124.26	510.32	162.62	-
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	2019年	是	表面处理	41.41	102.27	79.31	10.71
成都瑞光涂装有限公司	2014年	是	表面处理	23.57	62.68	56.91	65.12
吉林元亨表面技术有限公司	2021年	是	表面处理	9.59	66.71	-	-
宋洁	2016年	是	模具加工	7.57	2.57	0.57	39.58
刘志岳	2018年	是	模具加工	0.46	6.12	2.62	36.17
戴风光	2018年	是	模具加工	21.81	12.67	5.65	35.79
杨建华	2015年	是	模具加工	60.06	8.70	1.08	22.45
瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	2018年	是	其他（攻丝）	26.21	131.56	65.24	30.30

公司位于温州、长春及成都等生产基地部分座椅骨架总成及相关零部件产品需经电泳、喷塑等表面处理后再对外销售，报告期初，公司主要通过委外加工的方式完成表面处理工序。随着公司长春生产基地2020年汽车座椅骨架总成产品开始量产、成都生产基地产量增加，公司在长春、成都地区新增了长春恒盛汽车涂装有限公司、吉林元亨表面技术有限公司、成都齐立鸿汽车零部件有限公司等表面处理加工的外协供应商，且委外规模随着公司量产规模的增加而增加；2021 年公司在温州瑞安工厂建成电泳车间，温州生产基地具备了表面处理加工能力，故不再将电泳工序委托平阳银晶电镀有限公司加工。

公司委外的模具加工环节主要包括模具零部件数控加工、线切割、热处理和刻字等工序，由于公司模具零部件数控加工、线切割等产能不足，且设备工艺不能满足热处理、刻字等工序的要求，公司将少部分模具加工工序委托给宋洁、刘志岳、戴风光、杨建华等模具加工供应商加工。2022年1-6月，公司委外模具加工需求增加，经综合对比，公司主要委托杨建华等进行模具加工。

除表面处理及模具加工外，公司其他委外加工环节还包括紧固件及冲压件攻丝工序、塑料零部件注塑工序、钢卷分条及开平工序等，上述工序均非发行人核心生产工序，发行人由于相关产能受限或工艺限制，将部分生产工序进行委外加工。

（二）主要委托加工供应商的定价依据及公允性

1、定价依据

报告期，公司主要委托加工供应商委托加工的具体内容、定价依据如下：

供应商名称	委托加工内容	定价依据
平阳银晶电镀有限公司	表面处理	主要计价公式为：产品面积×单位面积加工价格，加工单价主要根据外协厂商的成本、合理利润率、包装运输费等，由双方协商确定
长春恒盛汽车涂装有限公司	表面处理	
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	表面处理	
成都瑞光涂装有限公司	表面处理	
吉林元亨表面技术有限公司	表面处理	
宋洁	其他（模具加工）	按件计价，由公司根据市场行情通过比价议价与外协方协商确定，主要影响因素有产品的尺寸、加工精度和单位模次加工数量等
刘志岳	其他（模具加工）	
戴风光	其他（模具加工）	
杨建华	其他（模具加工）	
瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	其他（攻丝）	按件计价，由公司根据市场行情通过比价议价与外协方协商确定，主要影响因素有工艺种类、技术要求等

2、定价公允性

公司向委托加工供应商委托加工的产品主要为定制化产品，加工内容也有定制化特征，不存在市场公开交易价格，无法通过与公开市场价格对比来论述公司与委外供应商之间的交易定价公允性。因此，公司的委外供应商采购定价公允性将通过双方的定价机制、定价标准进行分析。

（1）定价机制

公司主要通过市场询价及比价的方式确定委外供应商，公司有加工需求时先向委外供应商询价，收到对方报价后选择性价比较高的委外供应商，并于与委外供应商通过市场化协商、议价的方式确定最终交易价格。公司主要委外供应商与公司均不存在关联关系，交易双方属于独立、理性的市场参与主体，双方交易定价基于市场竞价基础上自主协商后确定的交易价格。

（2）定价标准

报告期内，公司与主要表面处理供应商定价标准如下：

供应商名称	地区	定价标准
主要供应商表面处理委外定价标准		
平阳银晶电镀有限公司	瑞安	冲压件：0.01 平方米以上按不含税 12 元/平方米计算，0.01 平方以下按不含税 0.1 元/只计算，不含运费； 钢丝件：0.01 平方米以上按不含税 17 元/平方米计算，0.01 平方米以下按不含税 0.1 元/只计算，不含运费
长春恒盛汽车涂装有限公司	长春	0.03 平方米以上按不含税 8.5 元/平方米计算，0.03 平方米以下，按 0.03 平方米结算，不含运费；特殊产品钢丝件，面积小且占钩多的产品按成本单独核算的；局部电泳价格协商确定 2022 年，面积大于 0.01 平方米产品，电泳按不含税 8 元/平方米计算；面积小于 0.01 平方米产品，电泳按不含税 0.1 元/只计算
吉林元亨表面技术有限公司	长春	0.01 平方米以上按不含税 8.3 元/平方米计算，不含运费； 局部电泳价格协商确定 2022 年，电泳单价按照不含税 7.8 元/平方米计算
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	成都	面积小于 0.1 平方米产品，电泳按不含税 12 元/平方计算（人工费根据每件难易程度另加费用）；大件按含税 8.4-8.62 元/平方米（按难易程度），不含运费
成都瑞光涂装有限公司	成都	面积小于 0.1 平方米产品，电泳按不含税 12 元/平方计算（人工费根据每件难易程度另加费用）;大件按含税 8.4-8.62 元/平方米（按难易程度），不含运费
主要供应商模具加工委外定价标准		
宋洁	瑞安	按件计价，通过协商签订采购框架合同，约定各加工工序的核算单价标准，最终以每月加工费结算单为准
刘志岳	瑞安	
戴风光	瑞安	
杨建华	瑞安	
主要供应商其他加工委外定价标准		
瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	瑞安	按件计价，根据双方签订的产品价格清单确认加工费

对同一地区的供应商，公司主要通过询价及比价的方式确定合作方，相同地区的表面处理供应商加工费具体定价标准基本一致，主要以单位面积加工价格为计价基础，在考虑工艺种类、加工精度、技术要求等各类因素基础上双方协商谈判确定价格，交易定价合理、公允。

三、关于关联方关系与资金往来的核查情况

经查阅公司主要股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的调查表，查阅公司及其控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，查询报告期内主要委托加工供应商的网络公示信息，访谈报告期内

合作的主要委托加工供应商有关负责人，报告期内，公司上述主要供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除公司与委托加工供应商的正常业务往来外，不存在其他资金往来。

四、公司外协加工业务会计处理情况，符合《企业会计准则》的规定

公司与委外供应商约定的加工费用不含原材料价格，对于提供给加工商的原材料不确认销售收入，按照净额法核算加工费用，主要会计处理方式如下：

1、发出委托加工物资时

借：委托加工物资-发出材料

贷：原材料/半成品

2、确认加工费金额时

借：委托加工物资-加工费

贷：应付账款

3、收回委托加工物资时

借：原材料/半成品/库存商品

贷：委托加工物资-发出材料

委托加工物资-加工费

根据《企业会计准则》规定，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。公司将原材料提供给加工商之后，加工商仅进行简单的加工工序，公司向加工商提供的原材料的销售价格由公司确定，加工商取固定加工费，不承担原材料价格波动的风险。因此，公司对于上述交易按照委托加工业务处理，符合《企业会计准则》的规定。

（5）请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人主营业务成本构成明细表，分析直接人工、制造费用变动情况；获取委外加工费明细表，访谈公司生产负责人，了解委外加工环节、具体构成；获取公司2020年主营业务成本中运输费明细表、收入明细表，分析运输费用与收入的匹配关系；

2、获取发行人主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购清单，分析其采购单价变动情况；

3、对发行人原材料采购价格与市场价格进行对比，了解报告期内发行人钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性，并对发行人毛利率对原材料价格敏感性进行分析，对发行人经营业绩的具体影响；

4、通过公开信息查阅同行业可比公司同类材料采购价格，与发行人采购价格进行比较分析；

5、获取发行人报告期内原材料明细表，分析公司报告期内主要原材料采购量与消耗量的配比性；获取公司报告期内主要原材料、能源明细表以及产品产量明细表，分析公司报告期内主要原材料耗用量与产品产量、能源耗用量与产品产量的匹配性；

6、取得并查阅发行人报告期内委外加工明细表，了解发行人外协加工的主要工序、与外协供应商的合作历史、加工具体内容、定价过程及定价依据，获取公司外协加工的产品、合同、报价单，分析外协定价是否公允；

7、查阅公司和委托加工供应商签订的采购协议；查阅公司及其子公司、股东、董事、监事、高级管理人员的银行流水；

8、了解公司报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人主营业务成本中的料、工、费的比例基本保持稳定。委外加工费增加主要系新项目拓展上取得较好成效，生产规模增长所致，与公司的实际经营情况相符；2020年主营业务成本中运输费成本与当期收入是匹配的。

2、发行人采购的钢卷、线材均由钢材加工而来，对应的采购价格与钢材公开市场价格挂钩，随着钢材市场价格走势变动而发生波动；发行人钢材采购价格与市场价格及

汽车零部件上市公司采购价格波动趋势相同。其中与部分汽车零部件上市公司采购价格存在一定差异，主要系不同公司生产汽车零部件部件不同，使用钢材品类、型号及规格存在差异，导致价格不同。

3、经核查，公司采购量与领用量基本一致，主要材料采购与投入情况整体较为匹配；公司钢卷、线材等原材料耗用数量与产品产量相匹配；公司总用电量与主要产品产量基本匹配。

4、报告期各期，发行人外协加工费用占营业成本比例均较小；发行人已披露说明报告期各期外协加工主要供应商与发行人的合作历史、外协加工具体内容、定价依据，发行人与外协供应商之间的交易定价均系独立、理性的市场参与者双方基于公平的市场交易原则自主协商后确定，定价具有公允性；外协加工主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系；基于正常商业合作关系，发行人与外协加工主要供应商存在正常资金往来，前述人员与外协加工主要供应商不存在资金往来；发行人委外加工相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

12.关于供应商

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人向前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为40.16%、41.46%和 39.64%。发行人主要供应商在报告期内较为稳定，不存在供应商集中度较高的情形。

（2）发行人报告期内新增前五大供应商包括一汽富维安道拓金属、浙江新博汽车零部件有限公司、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司。一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司均为客户指定供应商。

请发行人：

（1）说明供应商性质（生产型供应商或贸易型供应商），其生产经营规模与发行人采购金额的匹配性;发行人是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议;如是，请说明协议主要约定关于合作方式、合作期限等的主要约定。

（2）结合一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司的成立时间、股东背景、与发行人建立合作关系的方式及与发行人客户的具体关系等说明客户指定其作为供应商的原因，发行人是否向其独家采购相关材料，前述供应商与发行人在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制等方面与其他同类供应商的差异情况及合理性。

(3)说明发行人报告期各期新增和退出供应商的数量及变动原因、销售金额和占比，是否存在供应商退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形。

（4）说明发行人与主要供应商的交易及结算流程，发行人向主要供应商采购的定价依据；对比发行人报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况，说明是否存在差异情况及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果等，相关核查是否充分。

回复：

（1）说明供应商性质（生产型供应商或贸易型供应商），其生产经营规模与发行人采购金额的匹配性；发行人是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议；如是，请说明协议主要约定关于合作方式、合作期限等的主要约定。

一、发行人报告期前五大供应商性质（生产型供应商或贸易型供应商），生产经营规模与发行人采购金额的匹配性

报告期内，公司前五大供应商性质、生产经营规模及采购情况等信息列示如下：

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	供应商性质	生产经营规模	匹配性
2022 年 1-6 月						
1	德辰物资	钢卷	6,286.46	贸易型	3.5 亿元左右	是
2	宝钢股份	钢卷	2,430.11	生产型	1,836.55 亿元	是
3	浙江新博汽车零部件有限公司	冲压件	536.04	生产型	0.09 亿元左右	是
4	福然德股份有限公司	钢卷	495.95	贸易型	45.80 亿元	是
5	无锡市鑫涌管业有限公司	管件	477.60	生产型	0.6 亿元左右	是
合计			**10,226.16**			
2021 年度						
1	德辰物资	钢卷	9,226.40	贸易型	9.9 亿元左右	是
2	宝钢股份	钢卷	7,074.80	生产型	3,643.49 亿元	是
3	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	滑轨、调角器	3,641.44	生产型	18.53 亿元	是
4	浙江新博汽车零部件有限公司	冲压件	1,642.72	生产型	0.3 亿元左右	是
5	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	高调电机	1,416.94	生产型	48 亿元左右	是
合计			**23,002.30**			
2020 年度						
1	德辰物资	钢卷	7,227.09	贸易型	7.3 亿元左右	是
2	宝钢股份	钢卷	6,490.41	生产型	2,936.74 亿元	是
3	鞍山彭立伟钢绳有限公司	线材	967.79	生产型	1.6 亿元左右	是
4	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	984.83	生产型	0.11 亿元左右	是
5	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	滑轨、调角器	957.66	生产型	17.30 亿元	是
合计			**16,627.78**			
2019 年度						
1	宝钢股份	钢卷	8,014.91	生产型	2,915.94 亿元	是
2	德辰物资	钢卷	3,260.56	贸易型	8 亿元左右	是

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	供应商性质	生产经营规模	匹配性
3	鞍山彭立伟钢绳有限公司	线材	1,245.54	生产型	2 亿元左右	是
4	重庆龙超金属材料有限公司	钢卷	1,183.86	贸易型	1.5 亿元左右	是
5	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	736.74	生产型	0.08 亿元左右	是
合计			**14,441.61**			

注 1：同一控制下供应商主体采购金额已合并统计，其中德辰物资包括同一控制下主体温州嘉众汽车部件加工有限公司，宝钢股份包括同一控制下主体上海宝钢钢材贸易有限公司、成都宝钢汽车钢材部件加工配送有限公司、成都宝钢西部贸易有限公司和上海宝钢高强钢加工配送有限公司。

注 2：上海宝钢钢材贸易有限公司、长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司及福然德股份有限公司生产经营规模数据分别来自宝钢股份（600019）、一汽富维（600742）及福然德（605050）年度及半年度报告，其余供应商生产经营规模数据来自访谈。

据上表，报告期内公司向其前五大供应商的采购金额均小于供应商生产经营规模，发行人主要供应商生产经营规模与发行人采购金额能够匹配。

二、发行人是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议，协议关于合作方式、合作期限等的主要约定情况

公司与报告期各期前五大供应商均签订年度框架协议或订单式采购协议，双方合作协议的主要约定情况列示如下：

序号	供应商名称	协议类型	合作方式	协议约定期限	采购内容	采购价格	结算与付款方式
1	宝钢股份	年度框架协议+订单式采购协议	年度协议约定优惠政策+每月根据预测需求采购，一单一合同	2022.01.01-2022.12.31、2021.01.01-2021.12.31、2020.01.01-2020.12.31、2019.01.01-2020.12.31，一年一签。	钢卷	合同上列明采购品名、规格、数量、单价、总价及交货时间等	全额预付，电汇或承兑
2	德辰物资	订单式采购协议	每月根据预测需求采购，一单一合同	-	钢卷	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、单价、总价及交货时间	全额预付或 30-90 天月结，电汇或承兑
3	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	滑轨、调角器	按年度框架协议约定单价	月结 90 天，电汇或承兑
4	浙江新博汽车零部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	冲压件	按价格清单协商价格，存在 3 年每年 3%年降	月结 60 天，电汇或承兑
5	恺博（常熟）	年度框	年度协议+	2021.01.01-2025.01.01	高调	按年度框架协议	月结 90

序号	供应商名称	协议类型	合作方式	协议约定期限	采购内容	采购价格	结算与付款方式
	座椅机械部件有限公司	架协议	按需通过邮件下订单		电机	约定单价	天，电汇或承兑
6	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	钢丝件	按年度框架协议约定单价，存在3年每年3%年降	月结60天，电汇或承兑
7	鞍山彭立伟钢绳有限公司	订单式采购协议	每月根据预测需求采购，一单一合同	-	线材	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、单价、总价及交货时间	全额预付，电汇
8	重庆龙超金属材料有限公司	订单式采购协议	每月根据预测需求采购，一单一合同	-	钢卷	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、单价、总价及交货时间	月结30-60天，电汇
9	福然德股份有限公司	订单式采购协议	每月根据预测需求采购，一单一合同	-	钢卷	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、单价、总价及交货时间	月结30天或全额预付，电汇
10	无锡市鑫涌管业有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	管件	按价格清单协商价格，存在3年每年3%年降	月结90天，电汇或承兑

据上表，公司与各期前五大供应商均签订了合作协议。其中，钢材、线材由于单价随市场行情波动，因此与该类供应商均采用订单式协议合作的形式。公司与主要供应商合作时间较久，合作关系较为稳定。

（2）结合一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司的成立时间、股东背景、与发行人建立合作关系的方式及与发行人客户的具体关系等说明客户指定其作为供应商的原因，发行人是否向其独家采购相关材料，前述供应商与发行人在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制等方面与其他同类供应商的差异情况及合理性

公司座椅骨架总成由靠背骨架、坐垫骨架、腿托系统、腰托系统、靠背调节系统、滑轨系统等多个类型的部件构成，其中公司总成件中需要外购的零部件主要包括滑轨、调角器以及电机等，一般用于靠背调节系统、滑轨系统。上述零部件需要进行外购，主要系滑轨、调角器、电机等零部件往往具有通用性，客户不同项目的座椅可通用上述零部件。因此，对于一个新项目而言，沿用前期其他通用零部件可节省模具费、安全测试费等，有利于降低成本，故客户倾向于将项目中的滑轨、调角器以及电机定点给原先的

供应商，并指定公司向特定供应商购买上述零部件进行产品配套。

报告期内，C229（红旗 H9）项目的座椅骨架总成由公司取得项目定点，而配套的零部件滑轨、调角器以及电机等由一汽富维安道拓金属和恺博（常熟）座椅机械部件有限公司等取得项目定点，故公司根据客户一汽富维控股子公司长春富维安道拓饰件的指定向上述公司进行采购用于 C229（红旗 H9）项目的配套生产。

一汽富维安道拓金属和恺博（常熟）座椅机械部件有限公司的基本信息如下：

企业名称	一汽富维安道拓金属	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司
统一社会信用代码	91220101661647047E	91320581MA1NM9YG1P
成立日期	2007-11-26	2017-03-24
注册资本	2,460.00 万美元	35,000.00 万元人民币
法定代表人	赵跃华	王韬
股权结构	长春一汽富维汽车零部件股份有限公司持股 50%、AdientAsiaHoldingsCo.,Limited 持股 50%	恺博座椅机械部件有限公司持股 100%；穿透后 AdientAsiaHoldingsCo.,Limited 持股 50%；延锋汽车饰件系统有限公司持股 50%
股东背景	两家公司均为国际知名汽车零部件企业安道拓在国内的合资公司，合资方分别为国内知名的企业零部件上市公司一汽富维和华域汽车（延锋汽车饰件系统有限公司的母公司）	
公司是否向其独家采购相关材料	否	否
主要股东与长春富维安道拓饰件的具体关系	一汽富维和 AdientAsiaHoldingsCo.,Limited 分别持有长春富维安道拓饰件 51%和 49%股权；长春富维安道拓饰件为一汽富维控股子公司，一汽富维安道拓金属系一汽富维与安道拓的合营公司	AdientAsiaHoldingsCo.,Limited 持有恺博座椅机械部件有限公司 50%的股权，并持有长春富维安道拓饰件 49%股权

汽车零部件一级供应商将项目的不同产品或者配件定点给多个供应商系行业惯常做法，一汽富维安道拓金属和恺博（常熟）座椅机械部件有限公司均为安道拓在国内的合资公司，具有丰富的汽车座椅零部件生产和制造经验，与长春富维安道拓饰件在其他车型项目也有合作，故该两家公司取得滑轨、电机的项目定点具有合理性。

尽管上述两家公司与该项目的发包方长春富维安道拓饰件均为安道拓在国内的合资公司，具有关联关系，但长春富维安道拓饰件为一汽富维的控股子公司，而一汽富维安道拓金属为一汽富维与安道拓的合营公司，恺博（常熟）座椅机械部件有限公司为安道拓和华域汽车子公司延锋汽车饰件系统有限公司的合营公司，三家公司均为独立运营，公司受长春富维安道拓饰件指定采购系基于项目定点原因所致，除一汽富维安道拓金属

和恺博（常熟）座椅机械部件有限公司外，长春富维安道拓饰件还指定公司向日本电产（大连）有限公司、上海胜华波电器有限公司、无锡全盛安仁机械有限公司等公司采购滑轨和电机用于项目配套。

报告期内，前述供应商以及其他同类供应商签定采购框架协议、采购合同的主要条款如下：

供应商名称	结算条款和付款方式	产品质量要求	运费承担方式	定价方式
一汽富维安道拓金属	月结 90 天，承兑或电汇	如有质量异议，须在 45 天内提出书面意见，提供异议相关的资料	公司承担	公司与供应商商务谈判确定价格，公司具有采购定价自主权
恺博（常熟）座椅机械部件有限公司		各项指标符合相应的国际标准、国家标准、行业标准或公司规定的标准并符合其有关的最新强制性要求	供应商承担	
其他同类供应商（上海胜华波电器有限公司、无锡全盛安仁机械有限公司）		按照标准检查送货零件的质量、供货状态		

如上表所示，在公司与上述供应商在运费承担方式上略有差异，主要系一汽富维安道拓金属也为公司客户，公司主要向其销售冲压件，故在运输产品至一汽富维安道拓金属后，由司机于返程时将采购物资带回，因此合同签订的运输方式为自提。而在结算条款和付款方式、产品质量要求、定价方式等方面公司与前述供应商以及其他同类供应商不存在实质性的差异。

（3）说明发行人报告期各期新增和退出供应商的数量及变动原因、销售金额和占比，是否存在供应商退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形

一、发行人报告期各期新增和退出供应商的数量及变动原因、销售金额和占比

公司报告期各期合作供应商数量分别为 493 家、463 家、528 家和 363 家，采购金额分别为 25,408.45 万元、32,537.29 万元、46,106.68 万元和 18,648.60 万元。各期前五大供应商较为稳定，向前五大供应商采购额占公司总采购额的 56.84%、51.10%、49.89%和 54.84%。此外，公司因为积极开拓和培育优质低价供应商、新项目客户指定供货渠道、新材料需要新进供应商等原因，报告期有新增和退出供应商的情况，公司向该等新增或退出供应商的采购额、比例总体不大，具体情况如下：

单位：家、万元

2022 年 1-6 月

2022 年 1-6 月				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	5	1.38%	64.96	0.35%
其中：完全新增	2	0.55%	40.65	0.22%
已有合作历史	3	0.83%	24.31	0.13%
当期退出供应商	48	9.37%	1,689.87	3.67%
其中：未来继续合作	27	5.11%	1,180.65	2.56%
完全终止	21	4.26%	509.22	1.10%
2021 年				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	30	5.68%	1,744.53	3.78%
其中：完全新增	28	5.30%	1,725.08	3.74%
已有合作历史	2	0.38%	19.45	0.04%
当期退出供应商	28	6.05%	1,132.06	3.48%
其中：未来继续合作	4	0.86%	251.13	0.77%
完全终止	24	5.18%	880.93	2.71%
2020 年				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	56	12.10%	2,516.59	7.73%
其中：完全新增	54	11.66%	2,486.16	7.64%
已有合作历史	2	0.43%	30.43	0.09%
当期退出供应商	36	7.30%	2,628.65	10.35%
其中：未来继续合作	10	2.03%	804.97	3.17%
完全终止	26	5.27%	1,823.68	7.18%
2019 年				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	84	17.04%	3,417.98	13.45%
其中：完全新增	77	15.62%	3,075.21	12.10%
已有合作历史	7	1.42%	342.76	1.35%
当期退出供应商	2	0.38%	6.27	0.02%
其中：未来继续合作	2	0.38%	6.27	0.02%
完全终止	0	0.00%	0.00	0.00%

注 1：上表列示的供应商数量未包含报告期内合计采购合计金额小于 10 万元的零星采购供应商。该类供应商报告期各期交易额分别占各期采购总额的 1.53%、0.78%、1.19%和 2.42%，占比较小。

注 2：“当期新增供应商”是指前一年无采购而本期有采购的供应商，其中“完全新增”是指报告期内当年度首次合作的供应商，“已有合作历史”是指报告期内当年度非首次合作供应商；“当期退出供应商”是指前一年有采购而本期无采购的供应商，其中“未来继续合作”是指报告期内退出后又合作的供应商，“完全终止”是指报告期内退出后再无合作的供应商。当期新增或退出的供应商，并不表明当期进入或当期退出公司供应商体系。
注 3：“新增供应商数量占比”是指新增供应商数量占当期供应商数量的比例，“新增供应商交易额占比”是指新增供应商当期采购金额占当期总采购金额的比例；“退出供应商数量占比”是指退出供应商数量占上期供应商数量的比例，“退出供应商交易额占比”是指退出供应商上期采购金额占上期总采购金额的比例。

报告期各期，公司向持续交易的供应商采购金额分别为 17,903.22 万元、21,396.29 万元、25,551.53 万元和 13,129.32 万元，占各期采购总额比例分别为 70.46%、65.76%、55.42%和 70.40%。各期新增供应商数量分别为 84 家、56 家、30 家和 5 家，主要新增原因有公司积极开拓和培育优质低价供应商、新项目客户指定供货渠道、新材料需要新进供应商或偶然发生的零星采购需求，对应采购金额为 3,417.98 万元、2,516.59 万元、1,744.53 万元和 64.96 万元，呈逐年下降趋势，主要原因系公司在报告期内建立供应商考核机制，不断降低采购成本；各期退出供应商数量分别为 2 家，36 家、28 家和 48 家，主要退出原因有供应商被公司淘汰、当期无采购需求或关联方退出采购，对应采购金额为 6.27 万元、2,628.65 万元、1,132.06 万元和 1,689.87 万元，此类供应商可替代性较强，单家采购金额较小，退出不会对公司经营活动产生重大不利影响。

（一）主要当期新增供应商情况

报告期各期，公司当期主要新增供应商采购情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**新增原因**
吉林省宝舟贸易有限公司	五金工具	26.55	0.14%	新渠道
瑞安市虎威模具加工厂	机械加工	14.98	0.08%	偶发性需求
上海朝沃金属材料有限公司	线材	14.10	0.08%	新渠道
王波	机械加工	5.56	0.03%	偶发性需求
瑞安市莘塍信达模具加工中心	机械加工	3.77	0.02%	偶发性需求
小计		64.96	0.35%	
2021 年度				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**新增原因**
成都明华新源商贸有限公司	钢卷	331.62	0.72%	新渠道
上海沐秦实业有限公司	钢卷	321.07	0.70%	新渠道

上海凡川物资贸易有限公司	钢卷	296.45	0.64%	新渠道
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	电泳	102.27	0.22%	新渠道
吉林元亨表面技术有限公司	电泳	66.71	0.14%	新渠道
小计		1,118.12	2.43%	
2020 年度				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**新增原因**
苏州隆鑫包装科技有限公司	围板箱	505.63	1.55%	新渠道
美达王（广州）商业有限公司	管件	265.38	0.82%	新渠道
宁波宝捷贸易有限公司	模具	260.34	0.80%	新渠道
无锡市源隆金属制品有限公司	管件	165.68	0.51%	客户指定
长春恒盛汽车涂装有限公司	电泳	162.62	0.50%	新渠道
小计		1,359.66	4.18%	
2019 年度				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**新增原因**
瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	736.74	2.90%	新渠道
瑞安科兴汽车零部件有限公司	冲压件、紧固件	352.40	1.39%	新渠道
上海舜成实业有限公司	钢卷	282.36	1.11%	新渠道
东莞市铧锐模具有限公司	模具	265.91	1.05%	新渠道
泰兴市宏源钢丝制品有限公司	线材	221.50	0.87%	新渠道
小计		1,858.91	7.32%	

注：“交易额占比”是指该新增供应商当期采购金额占当期采购总额的比例。

由上表所示，报告期内主要新增供应商的原因为公司不断开发优质低价的新采购渠道以实现降本增效需求、新项目对新材料有需求或客户指定供应商，与报告期内公司生产经营情况相符。

（二）当期主要退出供应商情况

报告期各期，公司当期主要退出供应商采购情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**退出原因**
上海舜成实业有限公司	钢卷	782.60	1.70%	当期无需求
源隆汽车零部件（武汉）有限公司	管件	98.48	0.21%	淘汰
乐清市广信机械有限公司	紧固件	64.60	0.14%	当期无需求
无锡大明金属科技有限公司	钢卷	64.27	0.14%	淘汰

上海赛邑金属材料有限公司	钢卷	47.06	0.10%	淘汰
小计		1,057.01	2.29%	
2021 年度				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**退出原因**
平阳银晶电镀有限公司	电泳、电镀	278.37	0.86%	淘汰
宁波宝捷贸易有限公司	模具	260.34	0.80%	淘汰
杭州群瑜机械电器有限公司	线束	85.66	0.26%	当期无需求
宁波骏腾模具科技有限公司	模具	84.48	0.26%	当期无需求
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	电泳	79.31	0.24%	当期无需求
小计		788.18	2.42%	
2020 年度				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**退出原因**
瑞安市善新贸易有限公司	冲压件	412.29	1.62%	关联方采购终止
东莞市铧锐模具有限公司	模具	265.91	1.05%	当期无需求
瑞安市逢莱塑胶制品有限公司	钢丝	245.48	0.97%	关联方采购终止
江苏法尔胜金属线缆销售有限公司	线材	234.98	0.92%	淘汰
深圳市华源达科技有限公司	模具	219.03	0.86%	当期无需求
小计		1,377.68	5.42%	
2019 年度				
供应商名称	**采购内容**	**交易额**	**交易额占比**	**退出原因**
瑞安市飞达模具加工厂	紧固件	5.51	0.02%	当期无需求
厦门坤锦电子科技有限公司	腰托气泵	0.76	0.00%	当期无需求
小计		6.27	0.02%	

注：“交易额占比”是指该退出供应商上期采购金额占上期采购总额的比例。

由上表所示，报告期内主要退出供应商的原因为公司淘汰不合格供应商、当期无采购需求或关联方退出采购。

综上所述，公司报告期内新增和退出供应商主要基于业务需求、供货质量及成本考虑，与公司实际经营情况相符。

二、发行人报告期是否存在供应商退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形

公司报告期各期合作供应商退出后注销、短期合作后又终止的情况如下：

单位：家、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
供应商退出后注销的数量	1	1	3	0
退出后注销的供应商上期采购金额	1.25	11.80	327.63	0.00
供应商短期合作后又终止合作的数量	6	6	10	0
短期合作后又终止合作的供应商上期采购金额	178.16	381.99	309.05	0.00

注 1：短期合作后又终止合作的情形是指完全退出供应商中仅合作过一次的供应商。
注 2：上表列示的供应商数量未包含报告期内合计采购合计金额小于 10 万元的零星采购供应商。该类供应商报告期各期交易额分别占各期采购总额的 1.53%、0.78%、1.19%和 2.42%，占比较小。

由上表所示，报告期内，供应商退出后注销的数量分别为 0 家、3 家、1 家和 1 家，对应上期采购金额分别为 0.00 万元、327.63 万元、11.80 万元和 1.25 万元。其中，2020 年为规范关联交易终止与瑞安市逢莱塑胶制品有限公司合作，该供应商 2019 年采购金额为 245.48 万元，2020 年退出采购后于 2021 年 8 月注销。

短期合作后又终止合作的情形主要出现在配件采购供应商上，各期数量分别为 0 家、10 家、6 家和 6 家，其上期采购金额占上期采购总额的比例分别为 0.00%、1.22%、1.17%和 0.39%，各期占比均较小。

（4）说明发行人与主要供应商的交易及结算流程，发行人向主要供应商采购的定价依据；对比发行人报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况，说明是否存在差异情况及合理性

一、与主要供应商交易、结算流程及定价依据

序号	供应商名称	采购内容	定价依据	交易及结算流程
1	宝钢股份	钢卷	签订年度订货优惠协议，每月根据宝钢基价减优惠政策（宝时达平台会公布每月基价）确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，宝钢平台（宝时达）下订单，采用电汇或承兑全额预付
2	德辰物资	钢卷	参考宝钢基价、参考市场（欧冶）现货价格、并与同类供应商进行比价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，采用电汇或承兑的付款方式，根据产品品种和生产钢厂的不同，全额预付或货到发票到后 30-90 天内付款
3	一汽富维安道拓金属	滑轨、调角器	沟通谈判协商确定最终采购价格	签订合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 90 天内付款
4	浙江新博汽车零部件有限公司	冲压件	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格	签订年度框架合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货

序号	供应商名称	采购内容	定价依据	交易及结算流程
				到发票到后 60 天内付款
5	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	高调电机	沟通谈判协商确定最终采购价格	签订合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 90 天内付款
6	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格	签订年度框架合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 60 天内付款
7	鞍山彭立伟钢绳有限公司	线材	参考其他钢厂基价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月根据客户需求采购，采用电汇的付款方式，全额预付
8	重庆龙超金属材料有限公司	钢卷	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，采用电汇的付款方式，货到发票到后 30-60 天内付款
9	福然德股份有限公司	钢卷	参考宝钢基价、参考市场（欧冶）现货价格、并与同类供应商进行比价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，采用电汇付款方式，货到发票到后 30 天内付款或全额预付
10	无锡市鑫涌管业有限公司	管件	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格	每月依据客户预测需求采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 90 天内付款

二、对比公司报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况，说明是否存在差异情况及合理性

报告期内，公司主要的原材料采购为钢卷和线材。针对上述原材料，不同供应商采购价格差异分析如下。

（一）报告期向不同供应商采购钢卷价格分析

报告期各期，公司向冷轧板主要供应商采购金额、单价、采购金额占比情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2022 年 1-6 月	德辰物资	4,754.33	7,773.83	6.12	68.71%
	宝钢股份	1,245.36	1,583.82	7.86	18.00%
	福然德股份有限公司	495.95	801.34	6.19	7.17%
	上海凡川物资贸易有限公司	193.02	353.98	5.45	2.79%
	成都明华新源商贸有限公司	97.93	179.98	5.44	1.42%
合计		6,786.59	10,692.93	6.35	98.08%
2021 年	宝钢股份	6,442.57	9,902.69	6.51	48.58%

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
	德辰物资	4,401.90	6,910.50	6.37	33.40%
	上海舜成实业有限公司	717.77	1,216.56	5.90	5.45%
	福然德股份有限公司	449.85	836.47	5.38	3.41%
	上海沐秦实业有限公司	296.35	475.41	6.23	2.25%
合计		12,308.45	19,341.63	6.36	93.09%
2020 年	宝钢股份	6,002.09	10,609.10	5.66	59.03%
	德辰物资	3,324.84	6,551.15	5.08	32.70%
	上海舜成实业有限公司	266.06	526.68	5.05	2.62%
	福然德股份有限公司	199.64	454.73	4.39	1.96%
	上海承享实业有限公司	98.61	208.56	4.73	0.97%
合计		9,891.24	18,350.21	5.39	97.27%
2019 年	宝钢股份	7,389.71	13,418.96	5.51	78.95%
	重庆龙超金属材料有限公司	887.05	1,682.24	5.27	9.48%
	上海承享实业有限公司	346.51	719.83	4.81	3.70%
	上海友木贸易有限公司	188.10	203.96	9.22	2.01%
	上海舜成实业有限公司	173.04	358.90	4.82	1.85%
合计		8,984.40	16,383.88	5.48	95.98%

注：同一控制下供应商主体采购金额已合并统计，其中德辰物资包括同一控制下主体温州嘉众汽车部件加工有限公司，宝钢股份包括同一控制下主体上海宝钢钢材贸易有限公司、成都宝钢汽车钢材部件加工配送有限公司、成都宝钢西部贸易有限公司和上海宝钢高强钢加工配送有限公司

报告期各期，公司向酸洗板主要供应商采购金额、单价、采购金额占比情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2022 年 1-6 月	德辰物资	1,532.13	2,717.46	5.64	46.79%
	宝钢股份	1,184.75	2,170.71	5.46	36.18%
	上海承享实业有限公司	184.32	342.82	5.38	5.63%
	成都明华新源商贸有限公司	126.72	228.53	5.55	3.87%
	上海平青钢铁有限公司	93.03	169.90	5.48	2.84%
合计		3,120.94	5,629.42	5.54	95.32%
2021 年	德辰物资	4,824.32	8,628.65	5.59	78.84%
	宝钢股份	632.23	963.55	6.56	10.33%
	苏州翔楼新材料股份有限公司	177.74	208.96	8.51	2.90%
	成都明华新源商贸有限公司	117.52	190.09	6.18	1.92%
	上海平青钢铁有限公司	113.28	190.41	5.95	1.85%

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
合计		5,865.09	10,181.65	5.76	95.84%
2020 年	德辰物资	3,902.25	8,168.79	4.78	74.92%
	宝钢股份	488.33	905.84	5.39	9.38%
	上海平青钢铁有限公司	183.45	415.52	4.41	3.52%
	福然德股份有限公司	167.15	388.61	4.30	3.21%
	上海舜成实业有限公司	109.01	231.78	4.70	2.09%
合计		4,850.18	10,110.53	4.80	93.12%
2019 年	德辰物资	3,203.73	6,592.88	4.86	64.54%
	宝钢股份	625.20	1,202.08	5.20	12.59%
	重庆龙超金属材料有限公司	296.81	570.70	5.20	5.98%
	上海承享实业有限公司	197.20	423.62	4.66	3.97%
	上海舜成实业有限公司	109.32	244.05	4.48	2.20%
合计		4,432.26	9,033.32	4.91	89.28%

注：同一控制下供应商主体采购金额已合并统计，其中德辰物资包括同一控制下主体温州嘉众汽车部件加工有限公司，宝钢股份包括同一控制下主体上海宝钢钢材贸易有限公司、成都宝钢汽车钢材部件加工配送有限公司、成都宝钢西部贸易有限公司和上海宝钢高强钢加工配送有限公司

上述供应商中，除宝钢股份属于钢材生产商外，其他供应商均为钢材贸易商。公司直接向上海宝钢钢材贸易有限公司采购价格明显高于通过贸易商采购的价格，主要系相对贸易商而言，公司单个品种采购量相对较小，议价能力较弱，钢厂直接报价较高；而贸易商服务于多个客户，汇总后对钢材终端供应商的采购量较大、议价能力较强，可取得价格优惠，故贸易商报价总体低于宝钢股份直接报价。

此外，公司向上海友木贸易有限公司采购价格明显高于其他供应商，公司主要向其采购品名为“DOCOL1000DP”规格为“1.6*452*C”的超高强钢，该种板材均为进口材料，价格较高。公司向苏州翔楼新材料股份有限公司采购价格明显高于其他供应商，公司主要向其采购品名为“27MnCrB5 热轧卷”规格为“3*280*C”和“3*310*C”的特种钢，该种板材技术难度较大，价格较高。

对于其他供应商而言，由于不同供应商所供应的钢材种类较多，且同种型号钢板在抗拉性、屈服度、延伸率等方面有所不同，其采购价格有所差异。

综上，公司向不同供应商购买的钢材种类较多，同类钢板原材料的价格不存在较大差异。公司向不同供应商购买的钢材因型号和性能不同，导致价格有所差异，具有合理性。

（二）报告期向不同供应商采购线材价格分析

报告期各期，公司线材采购金额、单价及采购金额占比情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2022 年 1-6 月	鞍山彭立伟钢绳有限公司	378.94	587.00	6.46	38.89%
	新余新钢金属制品有限公司	242.29	404.20	5.99	24.87%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	217.80	356.70	6.11	22.35%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	57.37	84.83	6.76	5.89%
	南通兵文凯金属材料有限公司	24.94	32.96	7.57	2.56%
合计		921.33	1,465.69	6.29	94.56%
2021 年	鞍山彭立伟钢绳有限公司	880.60	1,363.39	6.46	35.41%
	新余新钢金属制品有限公司	609.45	1,012.43	6.02	24.51%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	530.38	856.59	6.19	21.33%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	222.26	325.89	6.82	8.94%
	浙江格威特实业有限公司	86.68	117.93	7.35	3.49%
合计		2,329.37	3,676.24	6.34	93.67%
2020 年	鞍山彭立伟钢绳有限公司	967.79	1,713.18	5.65	43.29%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	494.61	1,016.36	4.87	22.12%
	新余新钢金属制品有限公司	447.48	914.34	4.89	20.02%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	199.35	370.17	5.39	8.92%
	杭州华深金属制品有限公司	59.76	80.46	7.43	2.67%
合计		2,168.99	4,094.51	5.30	97.02%
2019 年	鞍山彭立伟钢绳有限公司	1,245.54	2,198.54	5.67	60.97%
	江苏法尔胜金属线缆销售有限公司	234.98	382.09	6.15	11.50%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	221.50	451.93	4.90	10.84%
	新余新钢金属制品有限公司	147.24	270.05	5.45	7.21%
	杭州华深金属制品有限公司	89.18	117.96	7.56	4.37%
合计		1,938.45	3,420.57	5.67	94.88%

报告期内，公司向不同供应商购买的钢材种类较多，不同类线材原材料的价格存在一定差异，导致价格有所差异，具有合理性。

综上，报告期内公司向不同供应商采购同类产品的采购价格不存在较大差异，波动原因合理。

（5）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果等，相关核查是否充分。

一、说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论

保荐人、申报会计师对发行人报告期内向供应商采购真实性问题履行了如下核查程序：

1、了解与采购和付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取了公司的供应商清单和采购明细表，查阅了公司与主要供应商签署的采购协议或业务订单，了解主要合同条款或条件；

3、访谈公司采购部、财务部等相关业务负责人，了解主要供应商的交易及结算流程、定价依据等信息；

4、查阅同行业可比公司招股说明书和公开年报，了解其采购模式与公司的异同点；

5、通过宝时达系统、WIND 及中国钢铁工业协会等查询报告期内公司主要原材料的公开市场价格情况，并分析采购价格与公开市场价格的差异情况，对比分析向不同供应商采购同类原材料的采购价格情况；

6、以抽样方式检查与采购付款相关的支持性文件，包括采购合同或订单、采购发票、供应商货款对账凭单、入库单和付款凭证等，检查采购入库的时点、数量和金额是否准确。

7、采用现场走访（或视频访谈）、函证等手段核查公司向供应商采购的真实性。核查情况具体如下：

（1）函证核查情况

函证选样标准：1）报告期各期含税交易额或应付账款余额前十大供应商；2）报告期各期含税交易额大于 600 万元或者应付账款余额大于 150 万元的供应商；3）对单个供应商应付账款及采购额未达到上述标准的随机发函。

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
发函金额	15,107.31	42,649.40	25,062.15	19,165.59
发函金额占采购总额比例	83.38%	95.39%	79.71%	78.34%
回函确认金额	14,835.03	41,726.47	24,412.54	18,818.57
回函确认金额占采购总额比例	81.88%	93.33%	77.64%	76.92%
未回函执行替代测试金额	272.28	922.93	649.61	347.02
未回函执行替代测试金额占采购总额比例	1.50%	2.06%	2.07%	1.42%
回函及执行替代测试合计金额	14,835.03	42,649.40	25,062.15	19,165.59
回函及执行替代测试合计金额占采购总额比例	83.38%	95.39%	79.71%	78.34%

发函金额和回函金额的差异主要系暂估和存在双方入账时点不一致的情况，已针对差异原因获取相应的差异底稿，包括记账凭证、采购发票、采购合同、入库单等文件；针对未回函供应商，执行的替代测试主要为核对采购合同或订单、采购发票、供应商货款对账凭单、银行回单等文件。

（2）现场走访（或视频访谈）核查情况

走访选样标准：采购金额降序排序，选取的家数采购额占总采购额的 70%左右。

对主要供应商进行访谈，了解供应商的业务范围、经营规模、与公司的合作历史及合作背景、主要采购内容、与公司不存在除支付货款以外的其他资金往来等情况，采购具有真实性、主要供应商与公司不存在关联关系。具体访谈情况如下：

单位：家、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
供应商访谈数量	26	28	31	30
走访确认金额	14,375.95	33,731.77	23,257.43	17,813.03
走访金额占采购总额的比例	79.35%	75.45%	73.97%	72.81%

经核查，保荐人和申报会计师认为：

报告期内发行人内部控制设计合理、运行有效，能够有效保证采购过程真实、有效，已经设计并执行了充分的程序对发行人采购交易进行核查，公司报告期内的采购交易真实存在。

二、核查程序和核查意见

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、对发行人主要供应商进行访谈，了解其基本情况、生产经营规模、与发行人合作历史等情况，获得经供应商确认的访谈纪要。

2、查看采购合同与采购订单，确认采购方式、采购内容及结算与付款方式等核心条款。

3、通过企查查等平台，查阅一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司的成立时间、股东背景，通过访谈采购总监、财务总监了解公司建立合作关系的方式及与公司客户的具体关系等；

4、获取发行人采购明细表，确认报告期各期新增和退出供应商的数量，向采购业务人员了解变动原因及相关供应商的详细情况；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查阅供应商的工商登记信息及存续状态，分析是否存在供应商退出后注销的情形；

6、获取发行人采购明细表，计算向供应商的采购平均价格情况，对采购价格变动趋势进行分析性复核；

7、对发行人采购执行实质性程序，包括函证、走访、细节测试及分析性复核程序。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人报告期内前五大供应商包括生产型供应商和贸易型供应商，其生产经营规模与发行人采购金额均能够匹配；

2、客户指定一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司为供应商主要系滑轨、调角器、电机等零部件往往具有通用性，客户不同项目的座椅可通用上述零部件。因此，对于一个新项目而言，沿用前期其他通用零部件可节省模具费、安全测试费等，有利于降低成本，故客户往往会指定发行人向特定供应商购买上述零部件进行产品配套，双方的合作情况具有真实的商业背景及合理性。一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司与发行人其他同类供应商在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制等方面的条款较为一致，不存重大差异；

3、报告期内，发行人供应商新增和退出主要系发行人积极开拓和培育合格供应商，建立优胜劣汰机制，淘汰不合格供应商，与新增和退出的与生产经营相关的供应商当期采购额占发行人采购总额的比例较低，发行人主要供应商较为稳定；

4、发行人与主要供应商定价依据合理，定价公允，对比发行人报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况，波动原因合理；

5、报告期内，发行人内部控制设计合理、运行有效，能够有效保证采购过程真实、有效，已经设计并执行了充分的程序对发行人采购交易进行核查。

13. 关于毛利率

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 26.93%（含运费）、26.38%和 21.79%；其中总成件毛利率分别为 17.41%（含运费）、22.62%和 17.83%，冲压件毛利率分别为 28.37%（含运费）、27.38%和 22.77%；模具毛利率分别为 36.59%（含运费）、26.66%和 39.58%。

（2）报告期内，发行人 2019 年总成件毛利率与同行业可比上市公司相关业务板块的平均毛利率较为接近，2020-2021 年总成件毛利率高于行业平均值；报告期冲压件毛利率高于行业平均值，模具产品毛利率与同行业可比公司有较大差异。

请发行人：

（1）结合影响发行人各类产品毛利率的主要因素量化分析报告期总成件和模具产品毛利率先增长后下降，冲压件毛利率持续下降的变动原因及合理性。

（2）结合发行人技术能力及产品竞争力等说明发行人冲压件及模具产品毛利率较高的原因及可持续性。

（3）结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人各类产品与选取的可比公司细分产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（1）结合影响发行人各类产品毛利率的主要因素量化分析报告期总成件和模具产品毛利率先增长后下降，冲压件毛利率持续下降的变动原因及合理性

报告期内，总成件毛利率在2020年增长系随着总成件生产规模的增长，规模效应增加所致，而2021年则由于主要原材料钢卷、线材等价格上涨而出现下降；冲压件毛利率在2020年小幅下降是由于个别高单价的项目由于对应车型换代而下线以及部分产品尚在年降周期内，产品价格根据年降条款进行下调所致，2021年则同样受原材料涨价而出

现毛利率下降；模具毛利率在2020年下降则主要受某项目下线，预计无法获得补偿而一次性结转成本所致。

公司自2020年起实行新收入准则，将运输费用计入营业成本，为保证口径一致，以下毛利率分析均按照2019年营业成本包含运输费用后的毛利率进行分析。

一、总成件毛利率变动原因分析

报告期内，公司总成件的平均单价和单位成本变化情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
总成件	平均单价	12.52	-30.48%	18.01	59.66%	11.28	50.00%	7.52
	平均成本	10.36	-30.00%	14.80	69.53%	8.73	40.54%	6.21
	毛利率	17.26%	-	17.83%	-	22.62%	-	17.41%

注：公司自2020年起实行新收入准则，将运输费用计入营业成本，为保证口径一致，2019年平均成本和毛利率均为成本包含运输费用后的计算结果。

2020年和2021年，由于单价较高的座椅骨架总成项目收入占比持续提高，总成件单价也保持快速增长，而2020年平均成本增幅低于平均单价的涨幅，主要系产量提升导致的规模效应影响，单位直接人工、单位制造费用等同比仅有小幅增长；而2021年平均成本的增幅高于平均单价的涨幅主要系钢材、线材等主要原材料价格大幅增长所致。2022年1-6月，总成件的平均单价和平均单位成本均有相对较大的下降，主要系结构变化所致。受长春、上海疫情管控等因素影响，2022年上半年客户以及整车厂的生产出现一定时间的停滞，对产品的需求出现较大幅度的减少，当期座椅骨架总成收入因此出现较大幅度的下降，占总成件的比重也有所降低，导致总成件的平均单价和单位成本均出现了相对较大幅度的下降。各主要因素对毛利率变动的影响情况如下：

单位：元/件

总成件	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
毛利率	17.26%	-0.57%	-0.57%	17.83%	-4.79%	-4.79%
单位产品价格	12.52	-5.49	-36.04%	18.01	6.73	28.91%
单位产品成本	10.36	-4.44	35.47%	14.80	6.07	-33.70%
其中：直接材料	6.16	-3.38	27.00%	9.54	4.08	-22.65%

总成件	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
直接人工	1.40	-0.06	0.48%	1.46	0.59	-3.28%
制造费用	2.38	-0.91	7.27%	3.29	1.22	-6.77%
运费	0.42	-0.09	0.72%	0.51	0.18	-1.00%

（续）

总成件	2020 年度			2019 年度
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值
毛利率	22.62%	5.21%	5.21%	17.41%
单位产品价格	11.28	3.76	27.53%	7.52
单位产品成本	8.73	2.52	-22.32%	6.21
其中：直接材料	5.46	2.05	-18.17%	3.41
直接人工	0.87	0.08	-0.71%	0.79
制造费用	2.07	0.23	-2.04%	1.84
运费	0.33	0.16	-1.42%	0.17

2020年和2021年，总成件由于座椅骨架总成收入占比提高，平均单价持续增长，2022年1-6月，由于座椅骨架总成收入占比及单价下降，平均单价出现下降，具体详见本回复报告“9.关于销售价格”第（1）问之“一、总成件单价增长的原因及合理性”相关回复内容。其中，2020年总成件毛利率的增长，主要系单位成本受产品结构变化的影响快速增长，但由于总成件产量由2019年的1,527.39万件增长至2020年的1,867.36万件产生的规模效应，单位制造费用对毛利率仅有少量负面影响，未随着营业收入同步增长。同时，2020年公司生产人员的平均薪酬较为稳定，故直接人工成本也未随着产品结构变化同步变化。

2021年，总成件产量提高至1,944.60万件，相比2020年持续增长。但由于座椅骨架总成占比持续增加，单位产品货值提高，产量涨幅低于2020年，且座椅骨架总成的生产环节相比于分总成更加复杂，故单位产品人工成本和单位制造费用的涨幅相对高于2020年。而当年度，受钢材、线材等主要原材料价格大幅增长的影响，直接材料成本对毛利率变动的影响程度较高。报告期各期，公司主要原材料钢卷、线材的平均采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年
	均价	变动幅度	均价	变动幅度	均价	变动幅度	均价
钢卷	6,095.80	-0.98%	6,156.13	18.25%	5,205.85	-2.36%	5,331.70
线材	6,339.94	-0.53%	6,373.91	19.74%	5,323.09	-5.65%	5,641.59

2020年和2021年，直接材料成本占总成件成本分别为62.53%和64.45%，而钢卷、线材是直接材料的主要构成，故采购均价的大幅增长导致直接材料占比提高，对毛利率产生了较大的负面影响，是2021年毛利率下降的主要原因。

2022年1-6月，受主要客户所在地长春、上海疫情管控的影响，当期总成件收入出现一定幅度下降，座椅骨架总成收入占比及单价下降导致总成件平均单价和平均成本均出现下降，毛利率则保持相对稳定，小幅下降0.57个百分点。

二、冲压件毛利率变动原因分析

报告期内，公司冲压件的平均单价和单位成本变化情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
冲压件	平均单价	3.00	-1.32%	3.04	1.33%	3.00	-12.28%	3.42
	平均成本	2.48	5.53%	2.35	7.80%	2.18	-11.02%	2.45
	毛利率	17.44%	-	22.77%	-	27.38%	-	28.37%

注：公司自2020年起实行新收入准则，将运输费用计入营业成本，为保证口径一致，2019年平均成本和毛利率均为成本包含运输费用后的计算结果。

2020年，冲压件产品的均价相比于2019年出现相对较大的下降，主要系个别高单价的项目由于对应车型换代而下线以及部分产品尚在年降周期内，产品价格根据年降条款进行下调所致，详见本回复报告“9.关于销售价格”第（1）问之“二、冲压件2020年单价下降的原因及合理性”相关回复内容。报告期各期，各主要因素对毛利率变动的影响情况如下：

单位：元/件

冲压件	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
毛利率	17.44%	-5.33%	-5.33%	22.77%	-4.61%	-4.61%

冲压件	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
单位产品价格	3.00	-0.04	-1.10%	3.04	0.04	0.91%
单位产品成本	2.48	0.13	-4.23%	2.35	0.17	-5.52%
其中：直接材料	1.76	0.12	-4.00%	1.64	0.17	-5.92%
直接人工	0.12	-	-	0.12	0.02	-0.66%
制造费用	0.47	-	-	0.47	-0.03	0.99%
运费	0.13	0.01	-0.23%	0.12	-	-

（续）

冲压件	2020 年度			2019 年度
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值
毛利率	27.38%	-0.99%	-0.99%	28.37%
单位产品价格	3.00	-0.42	-10.04%	3.42
单位产品成本	2.18	-0.27	9.05%	2.45
其中：直接材料	1.47	-0.16	5.67%	1.63
直接人工	0.10	-0.01	0.33%	0.11
制造费用	0.50	-0.09	3.00%	0.59
运费	0.12	0.01	-0.33%	0.11

2020年，在销售单价下降的同时，由于钢材、线材等主要原材料价格的小幅下降以及总成件产量提高导致整体冲压量的增长，规模效应也有所提高，直接材料及制造费用的变动抵消了单价对毛利率的负面影响，故毛利率保持相对平稳，仅有小幅下降。

2021年，单价保持平稳，平均成本则由于钢卷、线材等主要原材料价格大幅增长而增加。2020年和2021年，直接材料成本占冲压件成本的比重分别为67.24%和69.82%，原材料价格变化对产品成本具有较大影响，是当期毛利率下降的主要原因。

2022年1-6月，冲压件单价小幅下降了1.32%，而单位成本则上涨了5.53%，导致当期毛利率下降了5.33个百分点。从上表可知，本期对单位成本产生较大影响的主要是直接材料成本的上涨。钢材、线材等主要原材料的市场价格从2021年初开始上行，并在2021年年中达到高位后小幅回落，但仍在相对高位。从2022年四月开始，钢材市场价格进一步回落。报告期内钢材价格指数变化如下：



因此，尽管2022年1-6月，公司采购均价和2021年全年基本一致且有小幅下降，但由于2021年末结存的原材料系在钢材价格高位时购买，导致2022年当期领用的原材料价格相对较高，进而导致当期冲压件产品毛利率出现一定幅度的下降。

三、模具毛利率变动原因分析

公司模具一般是根据客户要求进行定制化生产，各期变动主要受当期项目构成的影响。其中，2020年模具毛利率相对较低，主要系当年度某项目的客户为佛吉亚，最终系用于众泰汽车的产品配套。由于众泰汽车经营不善，2020年已基本处于停产状态，该项目预计已不会量产，而公司与佛吉亚亦未能就模具支出补偿达成一致，故公司预计该项目的模具成本将无法收回，于当年度将模具支出转入主营业务成本，由于无对应的收入，影响了当期毛利率。若剔除该项目的影响，则2020年模具的毛利率为35.26%，与其他年度基本一致。

综上所述，报告期内，公司冲压件、总成件、模具毛利率的变化，主要受产品销售结构、产品销售单价及原材料、直接人工以及制造费用等的综合影响，毛利率变动符合公司实际情况，具有合理性。

（2）结合发行人技术能力及产品竞争力等说明发行人冲压件及模具产品毛利率较高的原因及可持续性

一、公司冲压件及模具毛利率高于总成件的原因

报告期内，公司总成件、冲压件以及模具的毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率（不含运费）	毛利率（含运费）
总成件	11,883.07	17.26%	38,357.62	17.83%	21,925.75	22.62%	12,551.51	19.68%	17.41%
冲压件	9,081.43	17.44%	20,942.35	22.77%	21,157.52	27.38%	27,143.26	31.73%	28.37%
模具	1,888.78	31.10%	4,173.15	39.58%	3,005.48	26.66%	3,578.36	36.59%	36.59%

自2020年开始，总成件成为公司第一大收入品类，但各期冲压件、模具的毛利率均相对高于总成件，主要原因如下：

1、冲压件毛利率高于总成件的原因

公司报告期前以冲压件产品为主，少量总成件产品也以分总成为主，无座椅骨架总成项目。2020年，随着红旗H9、领克06等多个座椅骨架总成件项目量产，总成件收入也超越冲压件成为公司第一大收入品类。

公司在确定业务重心转向总成件的过程中，作为座椅骨架总成业务相对较新的进入者，为获取相关项目，选择了相对有竞争力的报价。并且相对于冲压件，总成件的单车货值更高，在低于冲压件毛利率的情况下仍能取得更高的毛利额。同时，公司通过承接该类项目可逐步实现分总成向座椅骨架总成转型，对于后续项目承接具有较强的示范作用，故在有一定毛利额保证的情况下，以相对较低的价格承接该项目具有商业合理性。

随着已承接的座椅骨架总成项目获得客户认可，公司未来也将积极争取更多总成件项目并提高毛利率水平，预计未来总成件项目毛利率将逐步接近冲压件产品。

2、模具毛利率较高的原因

模具的好坏决定了冲压件产品的质量和生产效率，也间接影响总成件的生产，因此模具的稳定性至关重要。冲压件和总成件系批量化生产产品，公司根据客户提供的图纸可进行规模化生产，而模具产品为定制化产品，无法规模量产，且除生产环节外，还包括模具的设计环节，故毛利率相对较高。

经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发与关键制造工艺相关的多项核心技术，如模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术等，在模具设计、生产过程中公司凭借多年积累的经验，可提高设计和生产效率，减少改模次数，也有利于毛利率的提高。

同时，模具毛利率高于冲压件和总成件也与同行业公司博俊科技和上海沿浦一致，符合行业惯例。

综上，冲压件毛利率高于总成件系公司定价策略所致，具有商业合理性；而模具毛利率较高则主要系模具定制化生产且涉及设计、生产等多个环节所致，具有合理性，与同行业公司一致。

二、公司冲压件及模具毛利率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司冲压件毛利率略高于同行业公司，主要系废料成本归集方式不同所致，若采用相同的归集方式，则公司冲压件毛利率与同行业公司基本一致，不存在毛利率较高的情形；而同行业公司的模具产品毛利率也普遍高于冲压业务和总成业务，符合行业惯例，公司模具产品毛利率则低于同行业可比公司，不存在模具毛利率较高的情形，具体对比分析详见本题第（3）问之“二、发行人产品毛利率与同行业可比公司对比情况”之回复内容。

（3）结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人各类产品与选取的可比公司细分产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

一、发行人各类产品与选取的可比公司细分产品具有可比性

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，主要产品包括汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等，其中总成件和冲压件是公司的主要产品，各期合计收入占公司主营业务收入的比重分别为 85.51%、87.13%、87.92%和 85.55%。在汽车座椅骨架及冲压件领域，除公司外，目前国内上市公司主要包括上海沿浦（SH.605128）、博俊科技（SZ.300926）和天成自控（SH.603085），故选取该 3 家公司做可比公司。公司在技术及产品特性、产品应用领域、主要下游客户等方面与上述可比公司的对比如下：

公司	主要产品	技术及产品特性	应用领域	主要下游客户
上海沿浦	座椅骨架总成、冲压件、模具、	冲压件以钢板为原材料并使用冲压工艺生产；总成件以钢板、线材为主要原	座椅骨架总成应用于汽车座椅的生产；冲压件用于座椅骨架总成以及汽车门锁、安全带的生产；注塑零	东风李尔系、泰极爱思系、李尔系、延锋系等

公司	主要产品	技术及产品特性	应用领域	主要下游客户
	注塑件等	材料，涉及冲压、焊接等工艺；拥有传递模、级进模等设计和制造技术	部件主要应用于汽车闭锁系统、座椅滑轨、管路系统和车门系统；模具用于冲压件、注塑件的生产以及直接对外出售	
博俊科技	冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等	掌握模具设计与制造、冲压、激光焊接、注塑及装配等关键生产工艺和环节的技术；产品以冲压工艺为主，主要原材料为钢材	冲压件类产品应用于转向系统、动力系统、车门系统、天窗系统、电子系统、内饰系统、座椅系统及其他系统；商品模业务则用于对外出售定制化模具产品；注塑产品用于汽车天窗、门窗等产品	蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、麦格纳、耐世特、凯毅德、德尔福等
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	在乘用车座椅领域，开发的铝合金骨架汽车座椅产品在轻量化技术居于行业领先地位	乘用车座椅用于整车的座椅安装；航空座椅用于飞机座椅安装；工程商用车座椅用于工程机械车、商用车、农用机械车等的座椅安装	乘用车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车
本公司	总成件、冲压件、模具等	冲压件以钢板为原材料并使用冲压工艺生产；总成件以钢板、线材为主要原材料，涉及冲压、焊接等工艺；模具产品包括单工程模具、传递模、级进模等多种特性的产品	座椅骨架总成应用于汽车座椅的生产；冲压件用于座椅骨架总成的生产；模具主要用于冲压件的生产	主要客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔等

由上表可知，上海沿浦的主要产品座椅骨架总成应用于汽车整椅生产，冲压件部分用于座椅骨架总成生产，模具则主要用于冲压件的生产，与公司的座椅骨架总成、冲压件以及模具产品具有较高的可比性，其下游客户均为汽车行业的知名供应商，与公司客户具有相似性；博俊科技的冲压件产品部分用于座椅系统的生产，与公司冲压件产品应用领域一致，其余冲压件产品尽管应用于非座椅生产，但也均为汽车相关产品，具有一定相似性，其下游客户也均为汽车行业的知名供应商，因此与公司冲压件产品具有相对较高的可比性；天成自控主要从事汽车整椅的生产和销售，其产品为公司座椅骨架总成的下游产品，在生产过程和工艺上存在较多的相似性，且其乘用车领域的下游客户主要为上汽集团、威马汽车，均为行业知名的整车厂，公司客户也包括威马汽车，具有一定的相似性。

综上，公司各类产品与选取的可比公司细分产品具有可比性。

二、发行人产品毛利率与同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司主要产品与同行业上市公司的毛利率比较情况如下：

产品品类	公司简称	毛利率			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
总成件	上海沿浦-座椅骨架总成	-	17.91%	24.27%	19.55%
	天成自控-乘用车座椅	-	4.25%	7.54%	-9.84%
	行业平均	**-**	**11.08%**	**15.91%**	**19.55%**
	本公司	**17.26%**	**17.83%**	**22.62%**	**19.68%**
冲压件	上海沿浦-座椅冲压件	-	14.36%	21.94%	26.16%
	博俊科技-冲压业务	13.02%	16.19%	22.52%	22.21%
	行业平均	**-**	**15.28%**	**22.23%**	**24.19%**
	本公司	**17.44%**	**22.77%**	**27.38%**	**31.73%**
模具	上海沿浦-模具	-	52.77%	46.07%	67.25%
	博俊科技-模具	-	47.70%	43.43%	51.53%
	行业平均	**-**	**50.24%**	**44.75%**	**59.39%**
	本公司	**31.10%**	**39.58%**	**26.66%**	**36.59%**

数据来源：WIND、上市公司年报、半年报。

注：天成自控年报未区分冲压件和总成件进行毛利率披露，2019 年其乘用车座椅产品毛利率为负，故行业平均数未将其计算在内；博俊科技 2019 年模具毛利率为冲压模具毛利率，摘自于招股说明书；2020 年和 2021 年模具毛利率为所有类型模具毛利率，摘自于向特定对象发行股票审核问询函的回复报告；2022 年 1-6 月，天成自控和上海沿浦未披露分产品毛利率。

报告期各期，公司总成件毛利率与上海沿浦基本一致，变动趋势也较为同步。

公司冲压件的毛利率高于上海沿浦和博俊科技的冲压业务，主要系上海沿浦和博俊科技未归集废料成本，废料成本均保留在主营业务成本，而公司单独归集废料成本并确认为其他业务成本所致。废料主要产生在冲压环节，弯管环节也有少量废料产生，若公司综合考虑冲压件收入成本及冲压产生的废料收入成本，则冲压业务的整体毛利率分别为 29.05%、24.76%、20.00%和 15.19%。

由于上海沿浦和博俊科技在年报中未单独披露废料的收入，但根据其招股说明书披露，废料收入是其他业务收入的主要构成，故假设其他业务收入扣除其他业务成本后的净额均为废料收入，则将该部分废料收入合计作为冲压业务收入后，上海沿浦和博俊科技的冲压业务毛利率如下：

产品品类	公司简称	毛利率			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
合并冲压产生的废	上海沿浦-座椅冲压件	-	20.16%	26.72%	29.97%
	博俊科技-冲压业务	21.13%	23.41%	27.24%	26.44%

产品品类	公司简称	毛利率			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
料收入成本后的冲压业务	行业平均	-	21.79%	26.98%	28.21%
	本公司	15.19%	20.00%	24.76%	29.05%

注 1：表中本公司考虑冲压环节废料收入成本后的毛利率系将冲压件收入及冲压产生的废料收入相加作为冲压业务收入并将冲压件成本及废料合计成本作为冲压业务成本后计算所得；
注 2：2019 年，上海沿浦和博俊科技在招股说明书中披露了废料收入，故 2019 年两家公司模拟的冲压业务毛利率是将冲压产品收入加废料收入作为冲压业务收入并根据冲压产品成本计算所得；2020 年和 2021 年，两家公司年度报告未披露废料收入，故将其他业务收入减去其他业务成本后的净额作为废料收入，并按照 2019 年的计算方法模拟冲压业务毛利率。

如上表所示，若将冲压产生的废料与冲压产品作为整体计算毛利率，则公司报告期各期毛利率与同行业公司基本一致，不存在毛利率较高的情形。

公司模具产品毛利率低于同行业公司，主要系模具普遍根据客户要求进行定制化生产，不同模具的性能等均不相同，且同行业公司的模具应用领域与公司也存在一定差异。上海沿浦的模具除用于冲压件外，还用于注塑件的生产；博俊科技的商品模除汽车零部件厂商外，还包括家电厂商和电子机械部件制造商。因此，公司模具产品与同行业公司存在差异具有合理性。

综上，公司总成件和冲压件毛利率与同行业可比公司基本一致，模具产品毛利率低于同行业公司系应用领域等差异所致，具有合理性。

（4）请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取发行人收入成本明细表，量化分析总成件、冲压件、模具等产品毛利率变动原因；

（2）向发行人财务负责人、营销部门了解发行人不同产品定价策略，了解不同类别产品毛利率差异原因；

（3）查阅同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告等公开资料，模拟计算可比公司冲压业务毛利率，分析同行业可比公司分产品毛利率与发行人的异同。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）发行人总成件、冲压件产品毛利率主要受销售结构、产品销售单价及产品销售成本的综合影响，公司模具一般是根据客户要求进行定制化生产，各期变动主要受当期项目构成的影响，报告期发行人总成件和模具产品毛利率先增长后下降，冲压件毛利率持续下降符合公司实际情况，具有合理性；

（2）发行人冲压件毛利率相对高于总成件主要系产品定价策略所致，而模具毛利率高于总成件主要系模具产品技术要求、定制化程度高所致，具有合理性和可持续性；

（3）发行人各类产品与选取的可比公司细分产品可比；发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异主要系废料核算方法以及产品结构等存在差异所致，具有合理性。

14. 关于应收账款和应收款项融资

申请文件显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 21,485.97 万元、25,138.37 万元和 30,916.29 万元，占营业收入的比例分别为 43.01%、47.09%和 42.32%。报告期各期末，应收账款账龄在一年以内的余额占比达 99%。

（2）报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 2.25 次/年、2.41 次/年和 2.75 次/年，低于可比公司平均值（3.45 次/年、3.08 次/年和 3.19 次/年）。

（3）报告期各期末，发行人应收款项融资余额分别为 7,466.90 万元、3,724.12 万元和 8,977.67 万元，主要为银行承兑汇票。报告期各期末，发行人已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据终止确认金额分别为 9,099.25 万元、7,936.66 万元和 22,499.31 万元。

请发行人：

（1）说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性。

（2）说明新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明应收账款坏账准备计提的充分性。

（3）说明最近一年应收款项融资余额大幅增长的原因及合理性；是否存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等。

（4）说明发行人制定应收账款及应收款项融资坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据。

（5）说明是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；发行人对收取的特定出票行的商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）在客户款项结算中以商业承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等。

（2）对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。

回复：

（1）说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性

一、报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度的匹配情况

报告期各期，公司应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度较为匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30/2022 年 1-6 月	2021.12.31/2021 年	2020.12.31/2020 年	2019.12.31/2019 年
应收账款余额	26,518.06	30,916.29	25,138.37	21,485.97
变动幅度	-14.23%	22.98%	17.00%	-
营业收入	26,841.56	73,046.12	53,379.98	49,957.13
变动幅度	-	36.84%	6.85%	-
应收账款余额占营业收入的比例	49.40%	42.32%	47.09%	43.01%

注：2022 年 6 月 30 日的应收账款余额占营业收入的比例已年化处理，计算公式为应收账款余额/营业收入/2。

2019 年末至 2021 年末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 43.01%、47.09%和 42.32%，保持相对稳定，各期末应收账款余额随着当期营业收入的增长而增加。其中，2020 年末应收账款余额增幅超过当年营业收入增幅，主要系 2020 年第四季度收入占比较高所致。2020 年初，受新冠疫情影响，汽车的产销受到较大影响，随着疫情得到有效控制，汽车销售在下半年迎来反弹，公司相关产品销售收入也在四季度大幅增长。此外，公司红旗 H9 项目于 2020 年下半年投产，该项目当年实现收入 4,305.52 万元，也提高了四季度的收入占比。

受上述因素影响，公司 2020 年第四季度实现主营业务收入 20,571.21 万元，较上年同期增加 6,540.02 万元，占当年主营业务收入的比重为 41.60%。而公司与主要客户的信用期普遍在 120 天，故四季度的收入尚在信用期内，形成了期末主要的应收账款，导致 2020 年末应收款余额大幅增加。

2022 年 6 月末，公司应收账款余额相比于 2021 年末减少了 14.23%，一方面系主要终端配套整车厂一汽红旗、一汽大众、上汽大众等均位于长春和上海，2022 年上半年受两个城市疫情管控的影响，营业收入有所减少，应收账款也随之减少；另一方面，6 月末的应收账款主要产生于二季度的收入，由于行业存在一定的季节性特征，二季度的收入普遍低于四季度，故 6 月末的应收账款余额也往往低于 12 月末的余额。

二、报告期内公司应收账款周转率变动原因及合理性

报告期各期，公司应收账款周转率逐年改善，分别为 2.25 次/年、2.41 次/年、2.75 次/年和 0.99 次/年，主要系公司加强了对应收账款的管理，减少了应收账款逾期的情形，各期变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
应收账款余额	26,518.06	30,916.29	25,138.37	21,485.97
坏账准备	1,376.04	1,561.78	1,279.11	1,080.40
应收账款净额	25,142.02	29,354.51	23,859.26	20,405.58
营业收入	26,841.56	73,046.12	53,379.98	49,957.13
应收账款周转率（次）	1.97	2.75	2.41	2.25
应收账款周转天数	182.73	131.00	149.00	160.00

注：应收账款周转天数按 360 天除以周转次数计算并四舍五入取整；2022 年 1-6 月应收账款周转率按 2*当期营业收入/（（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2）计算。

报告期内，公司与主要客户普遍采用月结 90 天的信用政策，即当月末对上个月的货款进行结算开票，并在开票后 90 天内收款，实际信用期在 120 天左右。而各期经计算的应收账款周转天数大于 120 天，主要系公司存在一定季节性特征，四季度收入占比较高，期末应收账款余额较大，而计算应收账款平均余额时系根据期初及期末应收账款余额平均计算所得，故会导致计算的应收账款平均余额偏大。

2022 年 1-6 月，公司应收账款周转天数相比于 2021 年有所增长，主要系终端配套整车厂一汽红旗、一汽大众、上汽大众等位于长春、上海，主要客户一汽富维、一汽富维安道拓金属、英提尔交运、佛吉亚等也以长春、上海为主要经营地，受两地 2022 年上半年疫情管控的影响，客户生产经营均受到不同程度的限制，也影响了付款进度。随着两地疫情管控措施的逐步解除，主要客户和终端配套的整车厂已恢复正常生产经营，应收账款的回款也已恢复正常。

在实际收款管理中，公司存在未及时开票或者部分客户未及时付款的情形，导致存

在应收账款逾期的情形。报告期内，公司加强了对应收账款的管理，根据结算政策及时开票并催收应收账款，故应收账款周转率逐年提高，并与客户普遍采用的信用期逐步接近。

（2）说明新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明应收账款坏账准备计提的充分性

一、新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响较小

1、新冠疫情、汽车行业景气度变化情况

公司的主营业务为汽车座椅零部件的生产和制造，下游客户包括汽车零部件一级供应商和汽车整车厂，公司以及下游客户的经营情况与汽车行业景气度有较强的关联性。报告期内，尽管受新冠疫情等因素影响，但我国汽车行业终端的销售情况总体较为平稳，汽车行业景气度相对较高，未对公司以及公司下游客户经营产生不利影响。同时，公司有关的下游主要客户均为实力较强、信用度较高的行业知名公司，对公司应收账款回收具有较好的保障。

2018 年至 2020 年，受宏观经济增速放缓、排放标准升级、新冠疫情等因素影响，我国汽车行业出现一定波动。2020 年 2 月，由于新冠疫情影响，国内部分整车厂停产停工，造成 2020 年中国第一季度整车厂产量同比下降 45.15%；但随着疫情得到有效控制，以及各地政府刺激政策和厂商促销活动的陆续出台，汽车工业市场快速回暖，2020 年、2021 年中国汽车全年产量分别为 2,517.13 万辆、2,652.80 万辆，与 2019 年 2,569.93 万辆相当，并未出现大幅下降的情形，市场景气度相对较高。2022 年上半年，中国汽车产量为 1,211.70 万辆，同比下降 3.7%，主要系 2022 年上半年疫情较为严重的吉林、上海两地均采取较为严格的疫情封控政策，而两地分别为头部传统车企一汽集团和上汽集团的重要生产基地，导致产业链受影响大。2022 年 6 月疫情得到有效控制后，汽车市场快速回暖。汽车座椅作为汽车的重要组成部分，市场需求庞大，根据中国汽车工业协会公布的全球及国内乘用车产量测算，2020 年国内乘用车座椅市场规模约为 700 亿元，2025 年全国乘用车座椅市场规模有望达到 880 亿元。

综上，报告期内新冠疫情仅对汽车行业产生了短暂影响，汽车行业景气度相对较高，未对公司以及公司下游客户经营产生重大不利影响，未对公司应收账款回款影响较小。

2、报告期各期应收账款回款情况

报告期内，公司主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、佛吉亚等知名汽车零部件企业，优质的客户结构提升了公司盈利能力及抗风险能力。公司按照客户订单或需求计划组织生产并安排销售，得益于公司优质的客户结构及良好的抗风险能力，公司应收账款期后回款情况良好，整体受新冠疫情影响较小。

报告期各期，公司应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	26,518.06	30,916.29	25,138.37	21,485.97
期后回款金额	21,267.37	30,396.27	24,946.12	21,473.84
期后回款占比	80.20%	98.32%	99.24%	99.94%

注：报告期各期末期后回款金额统计截止日为 2022 年 11 月 30 日。

综上所述，2019 年以来汽车行业景气度相对较高，新冠疫情的出现对汽车行业产生了短暂性的负面影响，但随着行业需求快速复苏，2020 年和 2021 年的汽车行业产销并未受较大影响，2021 年全国汽车销售量已超过疫情发生前的 2019 年。而较为优质的客户结构也增强了公司的抗风险能力，新冠疫情未对公司应收账款的回款产生较大不利影响。

二、公司应收账款坏账准备计提充分

报告期内，公司主要客户为一汽富维、一汽富维安道拓金属、英提尔交运、佛吉亚等国内外知名汽车零部件企业或其子公司，具有较大的规模和资金、技术实力，主要经营状况、资信记录良好。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。公司主要客户的资信情况详见本回复报告“10.关于客户”第（1）问之“三、发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况”相关回复内容。

报告期各期末，公司计提的坏账准备余额分别为 1,080.40 万元、1,279.11 万元、1,561.78 万元和 1,376.04 万元，占各期末应收款余额的比例分别为 5.03%、5.09%、5.05%和 5.19%。公司主要客户资信情况较好，应收账款期后回款情况良好，截至 2022 年 11 月 30 日，应收账款回款率为 80.20%，未回款部分主要系部分模具收入尚未开具发票，客户未付款以及个别客户未及时回款所致，公司已向客户进行催收，不存在回款风险。

综上，公司应收账款坏账准备计提充分。

（3）说明最近一年应收款项融资余额大幅增长的原因及合理性；是否存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等

一、最近一年应收款项融资余额大幅增长的原因及合理性

2021 年末，公司应收款项融资余额为 8,977.67 万元，较 2020 年末大幅增加了 5,253.55 万元，主要系随着营业收入的增长，当期收到的银行承兑汇票增加，并且由于银行借款的增加已基本满足资金需求，当年度票据贴现减少了 7,768.76 万元所致。

2021 年度，公司营业收入相比于 2020 年增长 36.84%，当期收到的银行承兑汇票也增加了 1,669.85 万元。当年度，公司与银行间的借款额度增加，当年末短期借款余额比 2020 年末增加了 10,501.22 万元，已满足公司资金需求，故当年承兑票据贴现金额相比于 2020 年大幅减少了 7,768.76 万元，故当年末应收款项融资余额大幅增长。

综上，公司最近一年应收款项融资余额大幅增长具有合理性。

二、不存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形

报告期内，公司收到的承兑汇票均为银行承兑汇票，不存在收取商业承兑汇票的情况，不存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形。

（4）说明发行人制定应收账款及应收款项融资坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据

一、公司制定应收账款及应收款项融资坏账准备政策的依据

公司依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，结合公司历史收款和发生坏账的实际情况，并参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定公司坏账准备计提政策。

二、报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况

公司自报告期期初（2019 年 1 月 1 日）即已执行新金融工具准则，对应收账款及应收款项融资等金融工具减值准备的计提按照新金融工具准则要求，由“已发生损失”模型改为“预期信用损失”模型。

1、按照各组合类别、新旧金融工具准则下坏账准备政策比较情况

报告期各期，公司各类组合坏账准备按新旧金融工具区分的计提情况如下：

（1）应收账款

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收账款组合：应收客户款项	
计提政策	组合 1：账龄 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 组合 2：合并范围内关联往来组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	确定组合的依据：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄或款项性质作为信用风险特征组合。 （1）以账龄为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。 （2）以款项性质为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试。
区间	计提比例	
1 年以内	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

（2）应收票据

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收票据组合 1：银行承兑汇票 应收票据组合 2：商业承兑汇票	
计提政策	对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

（3）应收款项融资

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收款项融资： 组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票	
计提政策	对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	不适用

2、公司新旧金融工具准则下金融资产减值准备计提比例比较情况

公司原账龄分析法下计提比例与采用新金融工具准则计算的预期信用损失率对比如下：

账龄	新金融工具准则-预期信用损失率				旧金融工具准则-账龄分析法计提比例
	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司主要客户资信情况良好，应收账款期末账龄基本在 1 年以内，公司考虑了当前及未来经济状况的预测，如国家 GDP 增速、基建投资总额、国家货币政策等前瞻性信息进行调整得出预期损失率，基于谨慎性原则仍采用原账龄分析法下计提比例计提坏账准备。

三、与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性

1、应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

（1）应收账款坏账政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则
上海沿浦	应收账款组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
天成自控	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
博俊科技	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 组合 2：还款保证款项、员工备用金、应收出口退税等组合 经测试未发生减值的，不计提坏账准备。
雅虎股份	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 组合 2：合并范围内关联往来组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

注：资料来源自同行业可比上市公司定期报告。

从上表可见，同行业可比公司也采用账龄组合计提坏账，将公司预期信用损失率与同行业可比公司比较如下：

账龄	雅虎股份	上海沿浦	天成自控	博俊科技
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	20.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	80.00%	
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	

公司应收账款按照账龄计提比例与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

（2）应收款项融资坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则
上海沿浦	未披露
天成自控	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 对于划分为组合的应收款项融资，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
博俊科技	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 对银行承兑汇票，公司经评估后无收回风险，不计算预期信用损失。对商业承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
雅虎股份	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

由上表可知，同行业可比公司均将应收款项融资划分为银行承兑汇票组合与商业承兑汇票组合，公司应收款项融资坏账政策与同行业可比公司不存在重大差异。

应收款项融资坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

1）银行承兑汇票

报告期，公司与同行业可比公司对银行承兑汇票均不计提坏账准备。

2）商业承兑汇票

公司各报告期末不存在商业承兑汇票。

综上所述，公司应收账款及应收款项融资预期信用损失计提政策与与同行业可比公

司基本一致，预期信用损失计提充足、合理，公司报告期各期足额计提坏账准备。

（5）说明是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；发行人对收取的特定出票行的商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况

一、公司不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

报告期内，公司应收票据的出票方或背书转让方均为与公司签订经济合同的往来客户，具有商业实质，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

二、公司对收取的特定出票行的商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况

报告期内，公司不存在收取商业承兑汇票的情形，收取的银行承兑汇票付款人均以四大国有银行或者股份制商业银行为主，不存在收取风险行出具的银行承兑汇票的情形。对于收取的银行承兑汇票，公司通过制定《应收票据管理办法》加强对票据的管控，并定期执行风险监控，具体如下：

1、对承兑汇票的收票、出票、备查登记、保管、盘点等多方面进行管理，设置相应的授权与审批及不相容职位的分离；

2、公司建立完整的票据备查账簿持续进行监督管理，逐笔记录每一票据种类、编号、出票日期、票面金额、处置时间、处置方式等资料；

3、与商业银行合作开展票据池业务，将收取的票据进行质押，提高票据管理效率；

4、财务部定期对票据进行盘点，并指定专人（保管人除外）对盘点结果进行复核，并定期监督承兑人信用风险。

报告期内，公司对银行及商业承兑汇票的风险控制措施良好，未发生银行及商业承兑汇票兑付违约和追索权纠纷情况。

（6）请保荐人、申报会计师发表明确意见

一、对前述事项的核查程序和核查意见

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解、测试并评价公司与销售与收款相关的内部控制的设计及执行的有效性；

2、访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况；

3、获取客户报告期各期末应收账款余额明细表，查验期后回款情况；核查期末应收账款主要客户的余额构成，结合收入确认时点检查账龄划分是否准确，检查不同客户类别预期信用损失率计算过程，根据公司会计政策对信用风险损失进行测算；

4、获取报告期应收账款发生额明细表，抽样查验销售回款，并分析回款方式是否发生变化，是否与合同约定一致；

5、检查应收票据（应收款项融资）登记台账，关注票据接收、背书、质押、兑付是否存在异常，分析期末余额变动的合理性；

6、查阅同行业上市公司坏账准备计提比例，结合发行人历史坏账发生情况进行对比分析，检查坏账准备是否计提充分。

7、通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、天眼查、主要客户官网，公众公司客户公告等公开渠道查询主要客户资信情况；

8、抽取主要客户执行函证及访谈程序，并将函证及访谈结果与账面记录核对。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期发行人应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度较为匹配，其中 2020 年应收账款余额增幅大于营业收入系疫情原因导致四季度收入占比较高，形成信用期内应收账款所致，具有合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动主要系公司加强了应收账款管理，应收账款逾期情况减少所致，具有合理性；

2、发行人应收账款客户资信情况良好，报告期内汽车行业景气度较好，新冠疫情对应收账款回款影响较小；报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况良好，应收账款坏账准备计提充分；

3、报告期最近一年应收款项融资余额大幅增长系当期收到的票据增加以及票据贴现金额减少所致，具备合理性，符合发行人实际经营情况；报告期内，发行人不存在收取商业承兑汇票的情形，不存在到期无法兑付商业汇票的情形；

4、应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策计提符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认与计量》的规定，坏账准备计提政策与同行业可比公司基本保持一致，计提比例与同行业可比公司基本一致；报告期内，发行人预期信用损失（坏账准备）计提充足、合理；

5、报告期内，发行人不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形，不存在商业汇票到期无法兑付的情形；报告期内，发行人不存在收取商业承兑汇票的情形，对于收取的银行承兑汇票管理有效，票据管理执行情况良好。

二、在客户款项结算中以商业承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等

报告期内，公司不存在以商业承兑汇票进行结算的情形。

三、对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分

保荐机构、申报会计师对报告期各期末的应收账款执行了以下核查程序：

1、函证程序

报告期各期，综合考虑应收账款余额及收入金额，选取大额、新增、各期变动异常的样本执行函证程序，对于回函不符的核查差异原因并编制函证调节表；对于未回函的执行替代程序，包括但不限于检查发行人与客户的对账单、发票、回款单及期后回款情况等支持性文件。报告期内，应收账款函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
期末应收账款余额	26,518.06	30,916.29	25,138.37	21,485.97
发函金额	24,134.56	28,580.65	23,939.88	19,427.82
发函比例	91.01%	92.45%	95.23%	90.42%
回函相符及调节后金额	22,969.76	28,010.97	23,690.80	19,427.82
回函确认金额占应收账款余额比重	86.62%	90.60%	94.24%	90.42%
未回函执行替代测试金额	1,164.80	569.68	-	-
回函及替代测试确认金额占应收账款余额比重	91.01%	92.45%	94.24%	90.42%
函证客户数量	50	43	33	22
回函客户数量	45	39	33	22

发函金额和回函金额的差异主要系暂估和小额赔偿款差异，且存在双方入账时点不一致的情况，根据回函不符的原因获取差异底稿，包括记账凭证、销售发票、销售合同、出库单等；针对未回函客户执行的替代测试主要为检查销售合同、销售发票、出库单及

客户签收单、下线结算单、模具验收单及对账邮件等支持性文件，并对期后回款情况进行测试。

2、走访程序

对公司报告期各期前五大客户，主要新增客户及随机抽取的部分客户执行了走访程序。访谈内容包括客户主要经营情况、与公司的合作历史及业务往来情况、是否存在关联关系、结算方式等信息。报告期内，走访的金额占收入的比例分别为 93.52%、93.00%、90.09%和 86.94%，该部分客户的应收账款期末余额占当期末应收账款合计余额的比例分别为 94.80%、88.98%、91.86%和 89.03%。具体走访情况如下：

单位：万元

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
期末应收账款余额	26,518.06	30,916.29	25,138.37	21,485.97
走访客户对应应收账款余额	23,608.91	28,399.45	22,366.92	20,368.93
占比	89.03%	91.86%	88.98%	94.80%

3、期后回款检查

检查各期末应收账款的期后收回情况，报告期各期末的应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
期末应收账款余额	26,518.06	30,916.29	25,138.37	21,485.97
期后回款金额	21,267.37	30,396.27	24,946.12	21,473.84
期后回款占比	80.20%	98.32%	99.24%	99.94%

注：期后回款截止时间为 2022 年 11 月 30 日。

4、其他核查程序

（1）了解并测试销售与收款相关内部控制制度流程，评价内控涉及的合理性，执行的有效性；

（2）获取公司的应收账款明细表、客户辅助账等资料并进行账表核对、账账核对，检查账龄划分的准确性，重新计算其按照账龄分析法计提的坏账准备；

（3）复核应收账款借方累计发生额与主营业务收入是否配比，应收账款周转率及应收账款周转天数等指标，与公司以前年度指标、同行业同期相关指标对比分析，并与存货周转率、预收账款变动率等多个指标进行联动分析，检查是否存在重大异常；

（4）查询同行业可比公司坏账准备计提政策，并结合实际业务情况，与公司坏账准备计提政策进行比较分析；

（5）获取或编制应收账款增加及货款回收分析表，检查主要欠款客户期后回款情况，关注大额应收账款是否能按时收回；

（6）对应收账款的发生额进行查验，包括查验应收账款的增加凭证及原始单据，查验应收账款减少对应的收款单据等；

（7）检查应收账款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

综上，保荐机构、申报会计师认为，对发行人报告期各期末应收账款执行的核查程序充分，发行人报告期其各期末应收账款由生产经营形成，应收账款余额真实、准确。

15.关于存货

申请文件显示：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为11,876.54万元、14,809.47万元和18,120.59万元,发行人存货净额占资产总额的比例分别为11.70%、13.48%和14.59%，存货主要由原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、在制模具等构成。报告期各期末，发行人存货账面余额呈逐年增长趋势。

（2）报告期内，发行人存货周转率分别为2.83次/年、3.01次/年和3.52次/年。报告期各期末，发行人存货跌价准备余额分别为295.16万元、320.84万元和310.77万元。发行人计提跌价准备的存货主要为EOP项目存货、呆滞或库龄较长等有减值迹象的存货。

请发行人：

（1）结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中在制模具占比较大的原因及合理性，是否为定制化生产；结合经营模式、生产周期及过程，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配。

（2）说明发行人库龄1年以上存货类别、占比，库龄较长的原因，报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货,相关存货跌价准备计提是否充分。

（3）说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。

（4）说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性。

（5）说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因,与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各类存货监盘的具体情况及

核查结论。

回复：

（1）结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中在制模具占比较大的原因及合理性，是否为定制化生产；结合经营模式、生产周期及过程，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配

一、发行人存货余额总体变动情况

报告期各期末，公司存货净额占资产总额的比例分别为 11.70%、13.48%、14.59%和 15.82%，与公司业务规模相匹配，并主要以原材料、在产品和库存商品为主。报告期内，公司主要采用以销定产和安全库存相结合的生产模式，根据未来销售计划及客户滚动需求预测进行合理备货。

报告期各期，公司存货主要构成及销售规模情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日
	余额	变动率	余额	变动率	余额	变动率	余额
原材料	5,926.68	21.20%	4,889.85	13.78%	4,297.47	14.09%	3,766.83
在产品	5,784.15	18.02%	4,901.05	85.78%	2,638.11	73.89%	1,517.11
库存商品	5,818.83	13.33%	5,134.36	33.85%	3,835.77	23.48%	3,106.38
在制模具	1,505.47	2.46%	1,469.31	-46.09%	2,725.42	13.70%	2,397.13
委托加工物资	1,673.39	133.35%	717.11	-22.23%	922.10	49.47%	616.91
发出商品	1,077.88	-14.42%	1,259.52	90.98%	659.49	-10.25%	734.84
其他周转材料	100.27	66.70%	60.15	15.76%	51.96	59.88%	32.50
存货小计	21,886.67	18.75%	18,431.36	21.82%	15,130.31	24.31%	12,171.70
主营业务收入	24,505.49	/	67,445.60	36.39%	49,449.13	6.52%	46,420.31

由上表可见，2021 年末和 2020 年末，公司存货账面余额相比于前一年末均保持稳定增长，主要系随着业务规模的扩大，原材料、在产品以及库存商品余额增长所致。

2020 年度公司存货余额的增长幅度高于主营业务收入的增长幅度，主要原因系 1）2019 年公司总成件产品以分总成为主，而 2020 年开始，座椅骨架总成项目逐步量产，由于座椅骨架总成包含了座椅各个主要部件，其中坐垫总成、靠背总成等分总成货值相对较高；2）四季度生产需求增加导致原材料、在产品以及库存商品备货增加。

2021 年末存货增加较多主要原因包括：1）随着主要原材料钢材采购价格大幅上涨，公司存货金额随之增加；2）座椅骨架总成相关的存货单价高，随着座椅骨架总成产品占比提高，公司存货金额随之增加；3）根据销售需求进行生产备货。

2022 年 6 月末存货增长主要系公司为应对 2022 年钢材价格上涨而战略性增加钢材备货所致。

二、结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性

报告期各期，公司存货周转天数分别为 131.92 天、129.30 天、109.28 天和 166.91 天，具体如下列示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
存货余额	21,886.67	18,431.36	15,130.31	12,171.70
营业成本	22,038.54	56,046.86	38,534.40	35,960.89
存货周转率（次/年）	2.19	3.34	2.82	2.77
存货周转天数（天）	166.94	109.28	129.30	131.92
其中：原材料周转天数（天）	44.79	29.92	38.19	43.62
在产品+其他周转材料+委托加工物资+在制模具周转天数（天）	67.12	43.91	51.63	44.67
库存商品+发出商品周转天数（天）	55.03	35.46	39.48	43.62

注 1：2020 年与 2021 年营业成本已扣除运输费用部分，与 2019 年数据可比
注 2：存货周转率=营业成本/存货平均账面余额
注 3：2022 年 1-6 月存货周转率为年化存货周转率

结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，对存货周转天数和存货规模的合理性分析如下：

（一）材料采购流程及周期

公司的原材料主要为板材、线材、塑料粒子等，其中板材在原材料中的占比较高，对测算原材料周转起到主导作用。公司采购主要采用在保持安全存库的基础上进行按需采购，原材料板材的采购周期为 45-60 天，线材、塑料粒子的采购周期为 30 天左右，主要原材料为板材、线材平均备货量在 30 天左右。因此，公司原材料的周转天数大概为 30-60 天之间。报告期各期，公司原材料周转天数分别为 43.62 天、38.19 天、29.92 天和 44.79 天，与采购周期基本匹配。

（二）生产流程及周期

汽车座椅骨架总成及零部件种类繁多、客户要求各异，公司产品为非标准化产品。客户一般提前提供未来 3-6 个月的需求计划，并在每月进行动态调整，公司根据客户销售预测情况制定月度生产计划。客户发出准确需求订单后，公司对生产计划进行相应调整，进行生产、交付，并保有一定数量安全库存。公司产品包括汽车零部件和模具，汽车零部件平均生产周期约为 1 周内，模具生产周期从几个月到 1 年以上不等。在产品中主要为半成品，由采购部根据生产计划，并基于库存情况组织采购，平均备货量在 30 天左右。

（三）销售流程及周期

签收结算模式下，公司在产品发出或交付后获取收入确认相关的支持性文件确认收入；领用结算模式下，公司将产品交付至寄售仓，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司以收到领用清单时确认已履约交付产品的品种、数量与客户进行结算。签收结算模式下，产成品从公司出库至经客户签收并确认收入的时间通常为 1-2 周；领用结算模式下，产成品从公司出库至经客户领用并确认收入的周期通常为 1-2 个月。

综上，报告期各期公司存货周转天数与其采购、生产及销售周期总体相匹配，公司存货报告期各期末逐年增长主要系生产及销售规模的增长，与企业实际经营情况相符，具有合理性。

三、说明存货构成中在制模具占比较大的原因及合理性，是否为定制化生产

部分客户出于自身生产需求，向公司定制并采购模具；公司根据客户要求，设计、生产模具并直接销售给客户。公司的模具产品定制化程度高，各模具产品间工艺复杂程度不同，开发时间、材料耗用等差异化较大。

报告期各期，公司在制模具占存货余额比例分别为19.69%、18.01%、7.97%和6.88%。在制模具占比较大主要系报告期内，公司产品逐步从汽车座椅骨架冲压件向座椅骨架总成件转型，随着汽车座椅骨架总成项目的陆续量产，客户出于生产需求，向公司定制并采购新模具需求增加所致。

四、结合经营模式、生产周期及过程，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配

根据行业特性及公司自身经营特点，公司采用以销定产和安全库存相结合的生产模式。公司根据客户销售预测情况制定月度生产计划，客户发出准确需求订单后，公司对生产计划进行相应调整，进行生产、交付，并保有一定数量安全库存。报告期各期末，公司原材料、在产品和委托加工物资的水平主要受临近资产负债表日生产计划的下达和生产过程执行的情况而定，同时公司为了及时响应客户需求设置了一定量的原材料、自制半成品和库存商品提前进行备货。

报告期各期末，公司存货产成品余额分别为 3,841.22 万元、4,495.26 万元、6,393.89 万元和 6,896.71 万元，其中已下线项目的存货产成品余额分别为 230.39 万元、240.00 万元、156.14 万元和 153.68 万元，除去已下线项目，其余存货产成品均有对应订单，报告期各期末公司在手订单率分别为 94.00%、94.66%、97.56%和 97.77%，符合公司销售、生产及经营情况。

综上，公司存货结构与公司生产经营特点相符，与年度订单计划、生产计划相匹配。

（2）说明发行人库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因，报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分。

一、公司库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因

报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货类别、占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	1 年以上	1 年以上占比	账面余额	1 年以上	1 年以上占比
原材料	5,926.68	690.64	11.65%	4,889.85	622.41	12.73%
在产品	5,784.15	269.35	4.66%	4,901.05	111.57	2.28%
库存商品	5,818.83	474.84	8.16%	5,134.36	299.78	5.84%
在制模具	1,505.47	-	-	1,469.31	-	-
委托加工物资	1,673.39	301.97	18.05%	717.11	109.81	15.31%
发出商品	1,077.88	42.30	3.92%	1,259.52	21.41	1.70%
周转材料	100.27	13.88	13.84%	60.15	6.06	10.07%
合计	**21,886.67**	**1,792.99**	**8.19%**	**18,431.36**	**1,171.05**	**6.35%**

（续）

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日

	账面余额	1 年以上	1 年以上占比	账面余额	1 年以上	1 年以上占比
原材料	4,297.47	765.86	17.82%	3,766.83	556.06	14.76%
在产品	2,638.11	48.82	1.85%	1,517.11	68.53	4.52%
库存商品	3,835.77	240.80	6.28%	3,106.38	94.95	3.06%
在制模具	2,725.42	-	-	2,397.13	-	-
委托加工物资	922.10	98.30	10.66%	616.91	69.14	11.21%
发出商品	659.49	26.75	4.06%	734.84	7.79	1.06%
周转材料	51.96	7.79	14.99%	32.50	4.55	13.99%
合计	**15,130.31**	**1,188.31**	**7.85%**	**12,171.70**	**801.01**	**6.58%**

2019 年末、2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司 1 年以上存货余额分别为 801.01 万元、1,188.31 万元、1,171.05 万元和 1,792.99 万元，占比分别为 6.58%、7.85%、6.35%和 8.19%，占比较小。公司按照订单计划以及一定的安全库存进行生产备货，存货库龄结构整体良好，库龄较长的存货占比较小，公司不存在大量存货积压的情形。公司库龄 1 年以上的存货主要为原材料、委托加工物资、库存商品，具体分析如下：

（一）原材料及委托加工物资库龄分析

报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资的存货余额合计数分别为 625.20 万元、864.16 万元、732.22 万元和 992.62 万元，存货跌价准备金额合计数分别为 40.47 万元、112.76 万元、156.27 万元和 231.64 万元，计提比例分别为 6.47%、13.05%、21.34%和 23.34%。报告期内，公司根据客户需求预测存货需求，购买并储存与客户项目匹配的特定型号规格原材料。当客户需求变化、项目 EOP 等导致部分材料预计用途发生改变时，原材料将无法按照原用途投产，进而导致库龄相应增长。库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资主要为特定型号规格原材料，公司预计后续按照原用途投产的概率较低，在考虑转售给第三方的因素后对该部分原材料已计提跌价准备。

（二）库存商品库龄分析

报告期各期末，库龄在一年以上的库存商品余额分别为 94.95 万元、240.80 万元、299.78 万元和 474.84 万元。公司主要采用以销定产和安全库存相结合的生产模式，根据未来销售计划及客户滚动需求预测进行合理备货。公司在实际生产过程中会在考虑产品生命周期的前提下，对于临近 EOP 的零件或产量明显下降的产品，会生产一定的备货量，以应对客户的临时、小批量需求，以此提高公司生产管理效率。库龄一年以上的库存商品形成原因主要系项目 EOP 以及为保障公司生产经营的效率和质量适量备货所

致。对于 EOP 项目和已有 EOP 通知项目的库存商品，在考虑处置收益后已计提跌价准备。

二、报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分

如本回复报告“8.关于收入”第（2）问之“三、公司各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性”和“11.关于成本及采购”第（3）问之“一、采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系”所述，报告期内，公司主材领用数量占采购数量比例分别为 109.69%、94.97%、101.14%和 80.80%，总成件和冲压件的产销率均接近 100%，不存在金额较大的长库龄或呆滞库存商品。

综上所述，公司库龄 1 年以上的各类存货及其变动主要是为了保障公司生产经营的效率和质量以及满足客户对于订单的需求，符合公司实际经营情况；公司高度重视对存货的管理，对于状态不明产品和呆滞物资定期进行评审并处理。报告期各期末，公司存货已按照存货跌价政策计提跌价，存货跌价准备计提充分。

（3）说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。

一、报告期各期末原材料、库存商品的具体状态、存放地点、存放地权属

（一）报告期各期末原材料具体状态、存放地点、存放地权属

单位：万元

存放地点	仓库性质	出租方/服务方	具体状态	2022 年 6 月 30 日结存金额	2021 年结存金额	2020 年结存金额	2019 年结存金额
成都厂区	自有	/	正常	2,807.37	1,868.38	686.44	496.46
浙江厂区	自有	/	正常	3,061.75	2,975.31	3,534.14	3,191.90
天津厂区	租赁	天津市龙金达汽车销售有限公司	正常	36.91	25.40	30.39	25.90
长春厂区	自有、租赁	长春合川汽车装备有限公司	正常	20.65	20.76	46.49	52.57
小计				5,926.68	4,889.85	4,297.47	3,766.83

（二）报告期各期末库存商品具体状态、存放地点、存放地权属

单位：万元

存放地点	仓库性质	出租方/服务方	具体状态	2022 年 6 月 30 日结存金额	2021 年结存金额	2020 年结存金额	2019 年结存金额
成都厂区	自有	/	正常	390.09	407.29	319.36	264.35

存放地点	仓库性质	出租方/服务方	具体状态	2022 年 6 月 30 日结存金额	2021 年结存金额	2020 年结存金额	2019 年结存金额
浙江厂区	自有	/	正常	1,864.97	1,695.56	1,438.43	1,305.68
长春厂区	自有、租赁	长春合川汽车装备有限公司	正常	1,776.24	1,151.83	277.15	41.12
天津厂区	租赁	天津市龙金达汽车销售有限公司	正常	76.58	65.17	56.89	56.82
长春办事处	租赁	维尚工业（长春）有限公司	正常	794.11	853.79	974.76	686.99
佛山办事处	仓储服务	佛山禹帆物流有限公司	正常	226.85	284.36	240.11	266.10
青岛办事处	仓储服务	青岛瑞源顺航商贸有限公司	正常	226.13	231.84	172.30	170.41
上海办事处	仓储服务	上海郑明国际物流有限公司	正常	258.51	217.37	213.24	206.10
长沙办事处	仓储服务	湖南融城物通天下物流有限公司	正常	53.20	59.70	62.86	57.70
台州办事处	仓储服务	台州润通供应链管理有限公司	正常	61.67	71.99	40.45	9.04
南昌办事处	仓储服务	江西泰惠昌物流有限公司	正常	44.07	50.74	5.96	10.98
合肥办事处	仓储服务	安徽江汽物流有限公司	正常	36.50	33.03	29.46	23.70
宁波办事处	仓储服务	安吉智行物流有限公司宁波公司	正常	9.90	11.69	4.78	7.38
小计				5,818.83	5,134.36	3,835.77	3,106.38

二、报告期各期末原材料、库存商品的盘点过程

公司严格按照《仓库管理控制程序》进行存货定期盘点。报告期各期末原材料、库存商品的盘点过程中各部门的职责、盘点时间、盘点范围、盘点方法、盘点要求、盘点程序及差异处理具体情况如下：

1、公司仓管员按照规定定期对存货进行管控与盘存，财务人员不定期抽盘，年末仓管员全盘存货实际数量，并由财务人员等实施监盘；存货发生盘盈、盘亏及毁损，及时按规定审批处理；盘点发现的状态不明产品和呆滞物资，按《不合格品管理控制程序》要求，组织评审，确认无用的进行报废处理。

2、盘点过程中实行“从表到实物、从实物到表”的双向抽盘，盘点人员清点仓库实际存货数量，并核对物料标识卡中的物料名称、规格型号、数量等内容与盘点表的一致性。盘点后，仓管员、财务人员汇总数据并查找盘点差异原因，依据权限经审批后，由财务部门计入财务核算系统，保证账实相符。

3、公司在年末时会对原材料、库存商品全面盘点，全面盘点前制定详细的盘点计划，召开盘点会议，确定盘点范围，合理安排各部门人员开展盘点工作。仓库、生产部门先进行初盘，财务及其他部门人员复盘，盘点过程中确保仓库有序摆放存货，停止存货的移动，附盘点标识，防止遗漏或重复盘点，对盘点表进行充分控制，保证盘点记录的完整；同时，关注存货的状况，关注是否存在毁损、陈旧、过时及残次的存货。盘点结束后，根据实际情况填列盘点差异明细表，各部门查找并分析差异原因。盘点结果及差异经审批后，由财务部门计入财务核算系统，保证账实相符。

（4）说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性。

报告期各期，公司存在发出商品，由于发出商品与库存商品从实物形态上看均属于产成品，因此将发出商品与库存商品合并为存货产成品列示。

报告期各期末主要产品的存货产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品的单位成本比较情况如下：

单位：元/套

主要产品	2022 年 1-6 月末			2021 年		
	期末	当期	差异率	期末	当期	差异率
冲压件	2.57	2.48	-3.59%	2.45	2.35	-4.24%
总成件	10.31	10.36	0.51%	9.26	14.80	59.84%

（续）

主要产品	2020 年			2019 年		
	期末	当期	差异率	期末	当期	差异率
冲压件	2.06	2.18	5.75%	2.29	2.33	2.03%
总成件	7.14	8.73	22.33%	5.53	6.04	9.21%

如上表所示，2020 年冲压件和总成件的差异率均高于 2019 年，主要原因系 2020 年当期结转的营业成本包含运输费用以及总成件，期末存货产成品结构逐步发生变化。若 2020 年当期结转的营业成本剥离运输费用，则 2020 年冲压件和总成件的单位成本差异率分别为-0.07%和 17.66%。2021 年及 2022 年 1-6 月冲压件结转营业成本部分的单位成本较期末存货产成品的单位成本偏低，主要受原材料价格上涨影响，2021 年及 2022 年 1-6 月末冲压件的存货产成品单位成本较高。2020 年、2021 年总成件结转营业成本部分的单位成本较期末存货产成品的单位成本偏高 22.33%、59.84%，主要原因为期末

存货产成品结构发生变化，期末结转的总成件存货产成品中，单价较高的产品占比减小，拉低了期末存货产成品的单位成本。以成本单价 50 元/件为界将总成件分为高值品和低值品，2020 年、2021 年末存货产成品和期间结转营业成本部分的存货产成品结构情况如下：

单位：元/套

分类		年末存货产成品		当期结转产品		单价差异率
		存货单价	占比	成本单价	占比	
2021 年	低值品	5.29	55.60%	5.82	36.94%	9.95%
	高值品	147.42	44.40%	152.52	63.06%	3.46%
	合计	9.26	100.00%	14.80	100.00%	59.84%
2020 年	低值品	4.70	64.69%	4.92	54.69%	4.51%
	高值品	134.73	35.31%	136.18	45.31%	1.08%
	合计	7.14	100.00%	8.73	100.00%	22.33%

如上表所示，高、低值品各自单价差异率较小，2020 年、2021 年总成件结转营业成本部分的单位成本较期末存货产成品的单位成本偏高，主要原因为 2020 年、2021 年成本单价高的总成件项目逐步上量，导致期末存货产成品结构发生变化。

总体来看，各期末冲压件和总成件的存货产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品的单位成本之间不存在异常差异。

（5）说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分。

一、存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

二、报告期各期末各类存货跌价准备测试及计提情况

报告期各期末，公司各类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	5,926.68	189.84	4,889.85	134.04
在产品	5,784.15	10.56	4,901.05	13.30
库存商品	5,818.83	254.63	5,134.36	132.83
在制模具	1,505.47	-	1,469.31	-
委托加工物资	1,673.39	41.80	717.11	22.23
发出商品	1,077.88	9.80	1,259.52	4.03
周转材料	100.27	0.21	60.15	4.35
合计	21,886.67	506.83	18,431.36	310.77
计提比例		2.32%		1.69%

（续）

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	4,297.47	97.20	3,766.83	33.56
在产品	2,638.11	16.19	1,517.11	31.23
库存商品	3,835.77	163.41	3,106.38	184.07
在制模具	2,725.42	-	2,397.13	-
委托加工物资	922.10	15.56	616.91	6.91
发出商品	659.49	28.20	734.84	39.40
周转材料	51.96	0.28	32.50	-
合计	15,130.31	320.84	12,171.70	295.16
计提比例		2.12%		2.42%

经存货减值测试，2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末公司存货跌价准备余额分别为 295.16 万元、320.84 万元、310.77 万元和 506.83 万元，计提比例分别为 2.42%、2.12%、1.69%和 2.32%。公司计提跌价准备的存货主要为呆滞或库龄较长且有减值迹象的存货。存货跌价准备主要计提方法如下：1）对于 EOP 项目的原材料，其中不可替代用于其他项目的原材料在考虑转售给第三方的因素后计提跌价准备；2）对于 EOP 项目和已有 EOP 通知项目的库存商品，在考虑处置收益后计提跌价准备；3）

对于库龄超过 1 年以上的专用性原材料，公司预计后续被重新使用的概率较低，在考虑转售给第三方的因素后对该部分原材料计提跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价准备余额构成如下：

单位：万元

类型	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
下线项目	120.01	127.99	197.58	215.37
亏损项目	154.97	22.16	10.22	39.32
长库龄材料	231.85	160.62	113.04	40.47
合计	**506.83**	**310.77**	**320.84**	**295.16**

如上表所示，2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末因项目下线计提的存货跌价准备余额分别为 215.37 万元、197.58 万元、127.99 万元和 120.01 万元，占比分别为 72.97%、61.58%、41.18%和 23.68%，公司因项目下线计提的存货跌价准备计提充分。

三、结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因

2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，公司 1 年以上存货余额分别为 801.01 万元、1,188.31 万元、1,171.05 万元和 1,792.99 万元，占比分别为 6.58%、7.85%、6.35%和 8.19%，占比较小。长库龄存货分类及其变动原因分析详见本问题“（2）说明发行人库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因，报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分”之回复。

报告期各期末，公司存货产成品余额分别为 3,841.22 万元、4,495.26 万元、6,393.89 万元和 6,896.71 万元，其中已下线项目的存货产成品余额分别为 230.39 万元、240.00 万元、156.14 万元和 153.68 万元，除去已下线项目，其余存货产成品均有对应订单，报告期各期末公司在手订单率分别为 94.00%、94.66%、97.56%和 97.77%。公司车型项目生产周期一般为 5-10 年，因此公司产品更新周期较长。

综上，公司 1 年以上存货余额占比低，在手订单率高，因此存货跌价准备计提比例低。

四、发行人存货跌价准备与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

日期	公司名称	存货余额	存货跌价准备	计提比例
2022 年 6 月 30 日	上海沿浦	17,697.92	1,115.98	6.31%
	博俊科技	41,230.37	1,177.10	2.85%
	天成自控	45,952.33	3,623.94	7.89%
	平均值	34,960.20	1,972.34	5.64%
	雅虎股份	21,886.67	506.83	2.32%
2021 年 12 月 31 日	上海沿浦	14,068.22	1,152.62	8.19%
	博俊科技	30,202.57	1,757.52	5.82%
	天成自控	47,028.90	6,130.90	13.04%
	平均值	30,433.23	3,013.68	9.90%
	雅虎股份	18,431.36	310.77	1.69%
2020 年 12 月 31 日	上海沿浦	8,355.86	1,428.80	17.10%
	博俊科技	21,295.42	732.2	3.44%
	天成自控	41,321.97	6,379.24	15.44%
	平均值	23,657.75	2,846.75	12.03%
	雅虎股份	15,130.31	320.84	2.12%
2019 年 12 月 31 日	上海沿浦	8,739.71	1,421.88	16.27%
	博俊科技	18,888.05	597.51	3.16%
	天成自控	37,145.97	6,419.58	17.28%
	平均值	21,591.24	2,812.99	13.03%
	雅虎股份	12,171.70	295.16	2.42%

报告期内，上海沿浦存货跌价准备计提比例均高于公司，主要原因系上海沿浦于 2018 年末部分周转率较低的存货计提了 522.87 万元的存货跌价准备，且未及时对呆滞存货进行处理，导致该等存货跌价准备长期未经核销，进而导致其各年末存货跌价准备余额大。报告期内，上海沿浦合计计提存货跌价准备 350.83 万元、合计转销存货跌价准备 285.20 万元；公司合计计提存货跌价准备 971.33 万元、合计转销存货跌价准备 764.75 万元。虽然报告期各期末，公司存货跌价准备余额均低于上海沿浦，但公司报告期合计计提存货跌价准备金额更大。

报告期内，天成自控存货跌价准备计提比例均高于公司，主要原因系天成自控于 2019 年计提了众泰汽车、知豆汽车相关存货跌价准备 5,970.92 万元，进而导致其报告

期各年末存货跌价余额保持高位。在此之前，天成自控 2017 年末和 2018 年末存货跌价准备计提比例分别为 0%和 2.16%，与公司存货跌价准备计提比例相当。

受存货周转率、长库龄存货占比等影响，博俊科技报告期各期末存货跌价准备计提比例较公司高 0.74%、1.32%、4.13%和 0.53%，其中，2021 年博俊科技确认存货跌价损失 1,619.21 万元，2021 年末存货跌价准备计提比例显著高于公司。

综上，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司具有合理性，报告期内，公司对呆滞或库龄较长且有减值迹象的存货计提存货跌价准备并及时形成处置方案进行清理，存货跌价准备计提充分。

（6）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各类存货监盘的具体情况及核查结论

一、对前述事项的核查程序和核查意见

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监、采购人员、生产管理人员及销售人员，了解发行人产品材料采购周期、生产周期及销售周期，并结合存货周转情况进行分析；

2、获取报告期内各类存货收发存明细表、销售明细表，分析产品生产入库及销售出库是否匹配，并结合发行人销售订单情况，分析发行人期末存货结构及其是否与生产计划相匹配；

3、获取发行人各期末各类存货库龄明细表，与仓库人员、采购人员、财务总监了解出现库龄较长或呆滞存货的原因以及发行人对此类存货的管理；

4、获取发行人存货跌价计提政策，执行库存商品、原材料计价测试程序，结合《企业会计准则》规定和发行人同行业上市公司各期末存货跌价准备计提情况及计提比例，分析发行人是否已经充分、完整计提存货跌价准备；

5、获取发行人盘点制度、期末盘点计划，评估盘点计划的合理性，执行期末存货监盘程序，实地勘察公司的存货状态、盘点完成后复核盘点表中记录的数据是否存在差异，找出差异原因并索取支持性单据，核对无误后由陪同盘点人员和财务人员共同签字确认；

6、对存货实施出入库截止性测试，对资产负债表日前后的存货入库单和出库单等进行双向核对，检查是否存在跨期情况；

7、了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

8、抽取大额发出商品、委托加工物资以及存放在第三方的原材料进行函证。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人存货余额符合实际情况，且其变动具有合理性；在制模具为定制化生产，期末在制模具占比较高具备合理性；发行人存货结构与其生产经营特点总体相符，与年度订单计划、生产计划相匹配；

2、报告期各期末，发行人存在少量库龄超过 1 年的存货，且对于出现减值迹象的存货已进行相应账务处理，相关存货跌价准备计提充分；

3、报告期内，发行人存货管理相关的内部控制健全有效，各期末存货数量真实完整，存货状态完好，盘点结果无重大差异；

4、报告期内，存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本基本一致，不存在重大差异；

5、发行人存货跌价准备计提原则与可比公司之间不存在显著差异，存货跌价准备计提充分、合理。

二、报告期各类存货监盘的具体情况及核查结论

（一）报告期各期末，具体监盘程序执行如下：

1、了解、测试及评估与存货管理相关的内部控制；

2、报告期各期末，获取发行人相关盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划；按照监盘计划执行监盘程序；

3、观察仓库中库存分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；

4、盘点过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；

5、抽取部分存货品种与盘点人员进行复盘；选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；

6、盘点结束后，所有参与盘点人员在盘点记录表上签字确认。财务部对盘点中发现的问题或差异进行跟踪处理。

（二）报告期各期末，各类存货监盘具体情况

除了对在库存货进行监盘外，我们还对发出商品、委托加工物资、存放在第三方的原材料进行了函证。各期末通过监盘和函证程序核实的存货比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
监盘金额	5,942.38	4,806.52	5,176.58	4,370.02
监盘比例	27.15%	26.08%	34.21%	35.90%
函证核实金额	4,818.82	3,281.13	1,548.07	1,116.71
监盘及函证核实比例	49.17%	43.88%	44.44%	45.08%

注：监盘比例为监盘金额占期末存货账面余额的比例

其中，对于存放在客户生产线现场的发出商品，主要通过函证程序确认，报告期各期末回函确认情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
发函金额	998.85	1,122.73	522.95	600.47
发出商品余额	1,077.88	1,259.52	659.49	734.84
发函比例	92.67%	89.14%	79.30%	81.71%
发出商品回函可确认金额	903.71	1,122.73	472.81	578.63
回函可确认金额占发函金额比例	90.47%	100.00%	90.41%	96.36%

报告期内，发出商品回函比例较高，整体在 90%以上，可以确认存放在客户生产线现场的发出商品的真实性。

综上，报告期各期末，监盘及函证合计核实比例为45.08%、44.44%、43.88%和49.17%。经监盘，未发现发行人存货盘点流程存在重大异常，未发现重大盘盈、盘亏现象，发行人的盘点结果合理、可靠。

16.关于固定资产和在建工程

申请文件显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 32,232.84 万元、38,561.20 万元和 38,164.31 万元，主要为房屋建筑物和机器设备。

（2）报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 7,703.55 万元、890.57 万元和 1,225.05 万元。2020 年，发行人 20 号地块围一路厂房完工转入固定资产，因此期末在建工程余额大幅减少。报告期各期末，发行人在建工程不存在重大减值因素，未计提减值准备。

请发行人：

（1）结合发行人业务特点、工艺流程等相关情况，说明发行人固定资产中生产设备的主要构成、效用；结合发行人报告期产能及产量情况分析说明生产使用的固定资产成新率情况及合理性，固定资产折旧及减值准备计提充分性。

（2）说明发行人核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

（3）结合截至目前发行人在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目及研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性，结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性；说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。

回复：

（1）结合发行人业务特点、工艺流程等相关情况，说明发行人固定资产中生产设备的主要构成、效用；结合发行人报告期产能及产量情况分析说明生产使用的固定资产成新率情况及合理性，固定资产折旧及减值准备计提充分性

一、关于发行人固定资产中生产设备的主要构成、效用的说明

公司主要产品包括汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等，根据加工产品的类型，公司生产设备可分为冲压件加工设备、总成件加工设备和其他设备，截至 2022 年 6 月末，公司生产设备主要构成如下：

单位：万元

设备类型	设备构成	2022 年 6 月末原值	2021 年 6 月末原值占比
冲压件加工设备	以压力机为主，开卷分条卷取设备、自动物流仓储配送设备等为辅	11,500.66	41.62%
总成件加工设备	以焊接工作站为主，数控折弯机、注塑机及铆接机等为辅	10,754.03	38.92%
其他设备	模具加工设备、紧固件加工设备及其他生产辅助设备	5,377.90	19.46%
合计		27,632.59	100.00%

就冲压件加工而言，公司冲压件由钢卷加工而来，涉及的主要工序包括开卷分平、裁剪落料、冲压成型包装等，对应工序流程、主要设备及设备效用情况具体如下：

工序流程	主要生产设备	设备效用简介
开卷分平	数控板料开卷分条卷取设备	将采购的钢卷按照生产需求进行精确剪切以及分条卷取，可将各种卷材经开卷、校平、定尺分条纵剪后高速卷取，形成小钢卷
裁剪落料	自动物流仓储配送设备（含自动裁料线、取料机械手、抓料垛料机器人、AGV 运输设备）	小钢卷冲裁后形成单片钢材，片料经输送带及机器人自动抓料垛料后，由 AGV 小车按预定路线准确送至成型设备的堆垛工位
冲压成型	冲压设备（压力机）	片料经机械手及夹爪传递至冲压设备后，冲压设备将片料冲压成型

就总成件加工而言，公司骨架总成及分总成由冲压件、钢丝及管件、注塑件加工而来，除冲压件加工外，涉及的主要工序包括钢丝及管件折弯、注塑件加工、配件焊装等，对应工序流程、主要设备及设备效用情况具体如下：

工序流程	主要生产设备	设备效用简介
钢丝及管件折弯	全自动数控折弯机	将线材和管件进行自动折弯和回火定型形成座椅骨架钢丝件、座椅骨架管件
注塑件加工	注塑机	将塑料粒子加工成注塑件用于生产汽车座椅坐垫帘
配件焊装	焊接工作站、焊接机器人、铆接机、网格机	将冲压件、钢丝件、管件等座椅骨架部件自动焊装成骨架总成件或分总成件

除冲压件加工设备、总成件加工设备外，公司生产设备还包括数控加工机床等模具加工设备、多工位冷镦成型机等紧固件加工设备以及电动单梁起重机等生产辅助设备。

二、关于发行人生产使用的固定资产成新率情况及合理性的说明

报告期各期，公司主要产品产能及产量、生产使用的固定资产成新率情况如下：

项目	总成件				冲压件			
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
产能（万件）	1,150.00	2,300.00	2,200.00	1,800.00	4,750.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
自产产量（万件）	853.91	1,944.60	1,867.36	1,527.39	3,429.85	7,752.89	7,698.60	8,064.04
产能利用率	74.25%	84.55%	84.88%	84.85%	72.21%	81.61%	81.04%	84.88%
生产设备原值（万元）	10,754.03	10,619.03	9,022.45	6,752.92	11,500.66	11,497.82	11,146.05	11,761.19
生产设备净值（万元）	6,824.15	7,176.98	6,512.83	4,882.41	5,430.78	5,937.87	6,549.59	7,411.52
生产设备成新率	63.46%	67.59%	72.18%	72.30%	47.22%	51.64%	58.76%	63.02%

如上表所示，就总成件而言，公司报告期内通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，公司总成件产能逐年递增，与总成件生产设备原值的变动趋势保持一致，同时考虑新设备增加及老设备折旧影响，公司总成件生产设备成新率在报告期内基本稳定且略有下降。

就冲压件而言，公司报告期内冲压件产能和生产设备原值均保持稳定，公司未在报告期内大量购买冲压件生产设备，随着老设备折旧增加，冲压件生产设备成新率逐年下降。冲压件生产设备成新率虽逐年下降，但公司冲压件的生产工艺未发生重大变化，公司通过对已有设备进行维护保养，能够较好地满足目前生产制造需求。

综上，公司生产使用的固定资产及其成新率与公司产能、产量匹配，具有合理性。

三、关于发行人固定资产折旧及减值准备计提充分性的说明

（一）公司固定资产折旧计提具有充分性

报告期内，公司严格会计准则执行固定资产折旧政策，未发生变更。公司根据所处的经济环境、技术环境以及其他有可能对固定资产使用寿命和预计净残值产生较大影响的因素，并结合固定资产有关经济利益预期实现方式，制定了各类不同固定资产折旧政策，确定了各类固定资产的折旧年限、净残值。同时，公司于每年年度终了，对固定资

产使用寿命和预计净残值进行复核，以确定固定资产折旧政策能准确反映公司所面临的经济环境、技术环境的变化及与固定资产有关的经济利益预期实现方式的变化。

报告期内，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在明显差异，具体情况如下：

单位：年

类别	雅虎股份	上海沿浦	博俊科技	天成自控	
房屋及建筑物	20	20	20	房屋及建筑物	20
机器设备	5、8、10	10	6-10	专用设备	6-10
运输工具	5、8、10	5	4	运输工具	5-10
电子设备	5	3	3	通用设备	4-10
其他设备	3、5	5	5		

综上，公司结合经济环境、技术环境及与固定资产有关的经济利益的预期实现方式等因素制定了固定资产折旧政策并在报告期内一贯执行，各类固定资产折旧政策与同行业可比公司基本一致，公司固定资产折旧计提充分。

（二）固定资产减值准备计提具有充分性

公司依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定制定了长期资产减值准备的会计政策，根据长期资产减值相关会计处理政策，公司首先在资产负债表日对各长期资产是否存在减值迹象进行判断，如判断分析认为存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值孰高与固定资产账面价值进行比较，若后者高于前者则相应计提减值准备。

结合《企业会计准则第 8 号-资产减值》关于减值迹象的规定，对公司固定资产减值情况分析如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅度上调的情况	否

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末无已陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各年末闲置固定资产账面价值占总固定资产账面价值比例分别为 0.257%、0.003%、0.002%及 0.002%；报告期内无其他终止使用或者计划提前处置的资产	是，但影响极小，已充分计提减值准备
6	企业内部报告的证据表明资产的经绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司的产能利用率、产销率均保持较高水平，同时公司产品的获利能力良好；报告期各期毛利率分别为 28.02%、24.87%、20.56%、17.88%；归属于母公司股东的净利润分别为 4,835.43 万元、5,211.57 万元、6,117.15 万元、1,908.03 万元，公司资产的获利能力良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

由上表可得，报告期各期末，除少部分机器设备由于闲置导致减值外，公司不存在其他需要计提减值准备的固定资产。基于生产效率及产品质量等因素，公司将部分陈旧且使用效率较低的设备闲置，该部分闲置设备各期末原值及减值情况如下：

单位：万元

时间	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2022 年 6 月末	119.48	58.33	60.40	0.75
2021 年末	119.48	58.33	60.40	0.75
2020 年末	119.48	57.93	60.40	1.15
2019 年末	741.68	449.23	209.61	82.85

公司基于《企业会计准则第 8 号-资产减值》对固定资产计提减值，报告期各期末，除少部分机器设备由于闲置导致减值外，公司不存在其他固定资产减值情形。

综上，公司已充分计提固定资产减值准备，符合《企业会计准则》的规定。

（2）说明发行人核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

一、发行人核心技术和生产设备具有先进性，与发行人的行业地位相符

（一）发行人核心技术的先进性的说明

公司核心技术先进性的具体说明详见本回复“1.关于创业板定位”之回复“（1）结合行业发展趋势及同行业可比公司对比情况，量化分析发行人核心技术的先进性指标和评价标准，并说明发行人核心技术是否属于行业通用技术，是否达到国内领先水平及所处行业地位。”之“一、关于发行人核心技术的先进性指标和评价标准、与行业发展趋势和同行业可比公司对比情况的说明”之“（一）发行人核心技术的先进性指标和评价标准”。

（二）发行人生产设备具有先进性

为了保持高质量的工艺技术水平和大规模的生产能力，公司从境内外引进先进的制造和检测装备，并结合公司实际生产特点参与部分设备的设计开发，配备了大型冲床、数控板料开卷分条卷取设备、自动物流仓储配送设备、大型机器人焊接工作站、焊接机器人、激光焊机及全自动弯管机等多项先进生产设备。公司主要设备的先进性情况具体如下：

项目	设备名称	生产环节	设备先进性描述
冲压件加工设备	1250T 冲床	冲压成型	此类设备引进自中国大型冲锻设备制造厂金丰机械工业有限公司，在一次工作行程中，同时完成多道工序，如落料、拉伸、冲孔、切边、整形、翻边、切断等，是一种高效率高集成自动化的冲压设备。料片进入冲床的上料工位后，由机械手夹爪进行模内传递，该机械手完全采用自动化的设计，实现抓取，上升，下降，平行传递的过程，代替以往的人工传递及中间过程，将多个工步布局到一套平板模具内，实现高效率的生产。机械传递保证定位精度高，确保产品质量的一致性
	数控板料开卷分条卷取设备	原卷分条	此生产线为定制化设备，最大料宽 1,650mm，最大料厚 3.5mm，具有精确定尺剪切以及分条卷取功能，可将各种卷材经开卷、校平、定尺分条纵剪后高速卷取，加工后的卷料精度可以达到±0.1mm，机组的加工速度最大可以达到 200m/min。公司使用的卷料规格众多，全自动的分条生产线能做到校平定尺剪切与分条卷取的高效复合，极大地提高了设备的使用效率
	自动物流仓储配送设备	落料、物料转运和上料	此系列设备为公司、诺伯特智能装备有限公司和中国联合工程有限公司联合开发的定制化设备，针对公司生产模式，可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化。原材料小卷经过冲压工序从模底连续自动出料，料片通过输送带及蜘蛛手自动抓料堆垛，然后由 AGV 小车按预定路线送至智能立体仓库,冲压成型设备生产时由智能立体仓库自动分配到上料工位,整个过程无需人为干预，自动化落料、堆垛，以及 AGV 小车的智能化转运，有效减少了人工和转序的等待浪费
总成件加工设备	大型机器人焊接工作站	焊接	焊接工作站均为定制设备，根据公司的需求将焊接工作站和焊接夹具、焊接机器人集成，并配有多种传感器，对发生的焊接异常（粘丝、缺件、摆放不到位等）进行即时报警，在现有的焊接工作站内，用双面翻转焊接平台代替之前的单面平台，引进松下自动翻转变位机，可一次装夹 2 倍产品，减少中间等待作业时间，而且减少人工作业量，降低产品生产节拍

项目	设备名称	生产环节	设备先进性描述
	焊接机器人		此类设备主要引进自松下，OTC，安川等知名企业，智能自动化机器人，编写程序后实现自动焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性，大大提高了焊接产品的质量水平。设备的重复定位精度可以达到±0.08mm 以内，位置检测精度高，机器人上自带 TCP 基准点，TCP 调整简单，对中精度提高。内置 MTS-CO2 焊接工法，使用 CO2 保护气体焊接时，飞溅降低达 50%，成型美观，焊接品质提高的同时，实现了气体成本的降低
	激光焊机		此类设备主要是向大族激光购买的激光焊接工作站系统，包括了激光发生器、振镜头、机器人本体，旋转台等，运用激光焊接后焊缝位置精准，焊接强度高，避免了因焊接发热导致零件变形等问题，同时解决了薄板弧形焊接易焊穿的问题，加装震镜等部件实现飞行焊，达到了高效率的焊接
	全自动弯管机	线材折弯	由公司与法国努曼共同开发包含一个双工位双头折弯、回火定型一体全自动折弯机，集线材自动折弯和回火定型于一体，线材通过上料机送料后由左右两工位同时开始自动折弯，成型后的产品经机械手抓取至回火工位进行定型。一体化的工作站大大减少了占地面积和在制品的周转，缩短了制造周期

综上，经过多年的生产实践和技术钻研，公司在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节逐步积累并形成了多项核心技术，且在行业内具备先进性；此外，为了保持高质量的工艺技术水平和大规模的生产能力，公司从境内外引进先进的制造和检测装备，并结合公司实际生产特点参与部分设备的设计开发，配备了多项先进生产设备。基于上述核心技术及先进生产设备，公司成为国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，并在该细分领域本土企业中较为出众。

因此，公司的核心技术和生产设备与其行业地位相符。

二、关于发行人的核心技术、生产设备与发行人产能、产量和经营规模匹配，可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化的说明

（一）核心技术对发行人产能、产量和经营规模的影响

公司一直以技术创新、产品创新作为企业发展的核心驱动力，顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力。在多年的生产实践和技术钻研中，公司在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节开发了模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术、高强度钢冷冲压技术、高效焊接技术、钢丝自动成型加工技术等多项核心技术，并将全自动分条、无人化运料、机器人焊接等多项先进自动化技术与生产工艺融合，更好满足了定制化、

精密性生产要求。上述技术有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，进而对公司报告期内的产能、产量和经营规模产生积极影响。

（二）生产设备对发行人产能、产量和经营规模的影响

1、生产设备与公司产能、产量相匹配

报告期内，公司产品主要包括总成件和冲压件，且以自主生产为主，主要机器设备原值与产能的匹配情况如下：

项目	2022 年 1-6 月/6 月末		2021 年度/末	
	冲压件	总成件	冲压件	总成件
设备原值（万元）	11,500.66	10,754.03	11,497.82	10,619.03
年化产能（万件）	9,500.00	2,300.00	9,500.00	2,300.00
单位产能原值（元/件）	1.21	4.68	1.21	4.62
项目	2020 年度/末		2019 年度/末	
	冲压件	总成件	冲压件	总成件
设备原值（万元）	11,146.05	9,022.45	11,146.05	9,022.45
年化产能（万件）	9,500.00	2,200.00	9,500.00	2,200.00
单位产能原值（元/件）	1.17	4.10	1.17	4.10

注：2022 年 1-6 月年化产能=2022 年 1-6 月半年度产能*2。

报告期内，公司通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，总成件生产设备原值从 2019 年末的 6,752.92 万元增长至 2022 年 6 月末的 10,754.03 万元，总成件生产设备原值与总成件产能均逐年递增，变动趋势保持一致。报告期内，公司冲压件产能和生产设备原值均保持稳定。

2、生产设备与公司经营规模相匹配

公司生产设备原值与主营业务收入变动趋势一致，且单位机器设备的产值处于同行业水平范围内，公司生产设备与公司经营规模相匹配。

报告期内，公司生产设备原值与主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末/1-6 月	2021 年末/度	2020 年末/度	2019 年末/度
机器设备原值	27,632.59	27,355.69	24,658.96	22,828.29
主营业务收入	24,505.49	67,445.60	49,449.13	46,420.31
单位机器设备的产值	0.89	2.47	2.01	2.03

注：单位机器设备的产值=当期主营业务收入/当期末机器设备原值。

2019 年至 2021 年，公司根据新车型项目生产需求引进生产设备，随着新车型项目量产，公司生产设备原值与主营业务收入均呈现增长，变动趋势一致。2022 年 1-6 月，公司受疫情影响出现订单金额短期下降的情形，半年度单位机器设备产值较低。

报告期内，公司单位机器设备的产值与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
上海沿浦	1.57	2.98	3.31	3.81
博俊科技	1.13	2.00	1.64	2.13
天成自控	1.02	2.61	2.49	2.82
发行人	0.89	2.47	2.01	2.03

注：单位机器设备的产值=当期主营业务收入/当期末机器设备原值。

由上表可见，公司单位机器设备的产值基本处于同行业水平范围内，符合行业基本特征。

（三）发行人核心技术、生产设备可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化

公司将核心技术应用在生产经营当中，有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，进而对公司报告期内的产能、产量和经营规模产生积极影响；此外，公司结合生产经营需要，保持了对生产设备的持续投入，现有生产设备可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化，公司的生产设备与公司产能、产量及经营规模相匹配，不存在因设备产能不足制约公司业务发展的情况。

（3）结合截至目前发行人在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目及研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性，结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性；说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

一、汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目及研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性说明

（一）截至 2022 年 6 月末公司在研项目情况

公司在研项目包括两类，一类是在研车型项目，公司承接客户汽车零部件项目后，对相应的车型零部件产品及生产工艺进行开发设计，该类项目与具体的客户车型项目对

应；另一公司基于自身战略发展规划，对公司新产品进行拓展研发以丰富公司产品系列，或对生产工艺进行升级研发以提高生产效率，该类项目短期内不产生直接的生产效益。

截至 2022 年 6 月末，公司主要在研车型项目情况如下：

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计年产量（辆）
红旗 HS3（C001）	2021 年 10 月	前排主副座椅骨架总成	试样阶段	2022 年 12 月	16 万
红旗 HS6（C206）	2022 年 4 月	前排主副座椅骨架总成、三排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 3 月	5 万
蔚来 ES7	2021 年 9 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2022 年 7 月	6 万
蔚来 ET5	2021 年 9 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2022 年 9 月	10 万
沃尔沃 SPA2	2021 年 10 月	冲压件	试样阶段	2023 年 3 月	18 万
奔腾 D511	2022 年 3 月	后排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 8 月	10 万
理想 M11、M13	2022 年 3 月	主副驾靠背骨架总成	试样阶段	2023 年 12 月	16 万
红旗 E001	2022 年 4 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2023 年 9 月	9 万
埃安 V	2022 年 5 月	冲压件、紧固件等	设计定型阶段	2022 年 7 月	6 万
红旗 E202	2022 年 6 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2023 年 12 月	6 万

注：预计汽车年产量为车型生命周期内的年平均产量，系根据客户提供的需求预测资料测算。

由上表可得，截至 2022 年 6 月末，公司有多个在研车型项目，预计将于 2022 年至 2024 年陆续量产，对应的产能需求将不断扩大。此外，上述车型项目对应的产品以总成件为主，公司重点产品从汽车座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成的转型升级，随着公司进一步开拓骨架总成产品业务，现有产能规模已不能满足未来订单需求，汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目将进一步扩大骨架总成的产能规模。

除在研车型项目外，截至 2022 年 6 月末，公司新产品开发或新工艺研究相关在研项目情况如下：

在研项目名称	研发进度	研发预算	预计能够达到的效果
低噪音电动滑轨总成研发	正在研发	170 万元	开发在互动过程中具有低噪音、高平顺性特色的电动滑轨总成
直升机抗坠毁座椅研发	正在研发	180 万元	形成航空座椅的样件试制，使公司具备一定航空座椅及直升机抗坠毁座椅的生产制造能力
轻型汽车座椅两向机械电动腰托研发	正在研发	96 万元	形成重量轻、电机功率小、噪音低的电动腰托产品
汽车后排座垫调节系统研	正在研发	53 万元	开发高效、快捷、巧妙配合的座椅滑动调节系

在研项目名称	研发进度	研发预算	预计能够达到的效果
发			统装置
防异响骨架背板及反冲工艺研发	正在研发	214 万元	通过创新设计加工工艺与产品结构，在骨架背板加工工艺上采用反冲工序，加强了骨架背板的强度，防止变形产生异响

由上表可得，公司基于未来发展规划对产品设计能力和制造工艺水平进行研发，对汽车座椅骨架生产工艺研发提升生产技术及工艺水平，并对汽车座椅滑轨、航空座椅等新产品进行研发，进一步拓展产品布局。

（二）车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的必要性及可行性

2022 年 6 月末公司有多个在研车型项目，预计将于 2022 年至 2024 年陆续量产，且上述车型项目对应的产品以总成件为主，2019 年至 2021 年公司总成件产能利用率均超过 80%，2022 年 1-6 月因疫情影响公司总成件订单下滑但对应的产能利用率仍有 70%，在考虑客户要求留有富余产能后，公司实际产能利用率较高，随着公司进一步开拓骨架总成产品业务，现有产能规模已不能满足未来订单需求。汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的建设，有利于公司扩大产能规模及优化产品结构、通过智能化改造提升经营效率并增强公司竞争实力。

1、项目建设的必要性

（1）扩大产能规模，优化产品结构

报告期内，公司骨架总成及分总成收入规模增长较快，总成件产品产能利用率较高，随着公司进一步开拓骨架总成产品业务，现有产能规模已不能满足未来订单需求，本项目将进一步扩大骨架总成的产能规模，推动公司重点产品从汽车座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成的转型升级。

另一方面，随着产能规模的扩大和产品结构的优化，除可满足现有核心客户订单需求外，公司还可以利用以前积累的产品开发、质量管控、服务配套等方面的经验去开发新的客户，不断改善目前客户集中度较高的情形。

（2）通过智能化改造提升经营效率

汽车零部件具有定制化、多品种的特点，随着终端消费需求的快速发展，整车厂商对于汽车零部件企业柔性化生产要求越来越高，汽车零部件企业在满足柔性化生产要求的情况下，还得进一步提高产品质量并降低单位成本。

本项目将在硬软件方面，通过智能化改造提升经营效率。在硬件方面，购置先进的生产和检测设备并定制自动化产线，通过自动化提高生产效率、通过智能化提高质量稳定性、通过规模化降低单位成本。在软件方面，打造全覆盖的企业级工业互联网，对生产流程实现实时数据采集、实时生成管理报表、实时监测运行状态。

（3）增强竞争实力，实现可持续发展

汽车零部件行业未来的市场竞争将日趋激烈，本土企业必须不断提高技术水平、引进先进设备、扩大生产规模，才能在行业中保持自身的市场地位和竞争优势。通过募投项目的实施，将有助于进一步增强公司的综合竞争实力，为未来可持续发展奠定坚实的基础。

2、项目建设的可行性

（1）优质的客户资源为项目实施提供支撑

经过多年的经营积累，公司与安道拓系、佛吉亚系、英提尔系等知名汽车零部件一级供应商建立了稳定的合作关系，并基于良好的口碑持续开发新的客户。优质的客户资源为募投项目新增产能消化提供有力支撑。

（2）经验丰富的管理团队为项目实施提供保障

公司拥有一支经验丰富的管理团队，并形成了具有自身特色、较为完善的经营管理制度，贯穿生产经营的各个流程。近年来，公司与外部咨询公司合作，进一步打造精益化经营管理体系。经验丰富的管理团队为项目实施提供体系保障。

（3）扎实的技术储备为项目实施提供支持

公司拥有一支优秀的技术人才队伍，多为从事汽车座椅及相关技术研究的专家、高级工程师，并建有浙江省博士后工作站、省级企业研究院、省级企业技术中心。为适应汽车零部件市场的变化趋势，公司不断改进工艺流程、改善工艺精度。扎实的技术储备为项目实施提供技术支持。

（三）研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性

截至 2022 年 6 月末，公司基于未来发展规划对产品设计能力和制造工艺水平进行研发，形成多个在研项目。公司研发中心及信息化建设技术改造项目将基于目前研发情

况，进行新产品开发和提升制造工艺、智能制造水平，有助于促进产品转型升级及整合研发资源增强自主创新能力。

1、项目建设的必要性

（1）有利于整合研发资源，增强自主创新能力

随着公司业务规模的扩张，现有研发场地及研发设备已无法适应未来公司业务发展的需要。本项目将在整合公司现有研发资源的基础上，加大对研发场地、研发设备、专业软件平台等方面的投入，在组织架构、研发团队、项目管理等方面进行提升，围绕汽车座椅市场新需求，紧跟行业技术及产品发展新趋势，把握核心技术新动向。同时，积极加强与国内外汽车零部件科研机构的技术合作与交流，引进消化吸收先进技术成果，最终将研发中心打造为公司的新产品研发基地、技术成果应用基地以及先进技术人才培养基地，提升公司整体研发实力和自主创新能力。

（2）有助于促进产品转型升级，提升公司战略地位

当前，公司正处在产品结构转型升级期，着力从座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成、座椅总成转变。本项目将进一步推进公司的产品开发战略，形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为拓展的布局形式，拥有全座椅骨架设计、开发、制造能力。有利于进一步提高公司产品设计能力和制造工艺水平，促进公司产品转型升级，满足整车企业更高的技术要求，进而进入整车厂配套体系，实现从零部件供应商转型到总成供应商，提升公司战略地位。

2、项目建设的可行性

（1）技术人才优势是项目顺利实施的重要保障

公司拥有一支综合素质高、研发能力强的专业技术团队，成员多为座椅领域资深专家、高级工程师，围绕产品设计、模具开发、工艺制造等方面进行技术创新或改进提升。截至 2022 年 6 月末，公司共拥有 155 项专利获得授权，包括 13 项发明专利。研发经验丰富的技术人才队伍是项目顺利实施的重要保障。

（2）设计及工艺制造技术优势是项目顺利实施的有力支撑

经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发与关键制造工艺相关的多项核心技术。在与核心客户的长期合作中，即提高了公司的同步开发能力，

也提高了产品研发效率，并为后续设计研发打好坚实基础。公司拥有的设计及工艺制造技术优势是项目顺利实施的有力支撑。

二、关于在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性的说明

截至 2022 年 6 月末，公司汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目尚未开工，但已有城市市政基础设施配套费及前期设计费等少量投入，形成在建工程余额 50.41 万元；截至 2022 年 6 月末，公司研发中心及信息化建设技术改造项目尚未启动，未形成在建工程。

公司报告期各期末，公司在建工程余额分别为 7,703.55 万元、890.57 万元、1,225.05 万元和 1,595.81 万元，主要内容如下：

单位：万元

项目	2022-06-30		2021-12-31	
	金额	建设内容	金额	建设内容
设备安装工程	1,545.40	新增生产设备	1,174.65	新增生产设备
新建厂房工程	50.41	20 号地块围一路二期厂房工程建设	50.41	20 号地块围一路二期厂房工程建设
合计	**1,595.81**		**1,225.05**	**-**
项目	**2020-12-31**		**2019-12-31**	
	金额	**建设内容**	**金额**	**建设内容**
设备安装工程	890.57	新增生产设备	2,263.91	新增生产设备
新建厂房工程	-	-	5,439.64	20 号地块围一路一期厂房工程建设
合计	**890.57**	**-**	**7,703.55**	

报告期内，公司在建工程余额变动主要系公司位于温州瑞安市 20 号地块围一路厂房工程建设及因扩产需求购置的生产设备导致。其中截至 2022 年 6 月末 20 号地块围一路二期厂房工程建设 50.41 万元主要系公司本次募投项目之汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的前期城市市政基础设施配套费及前期设计费，该项目目前尚未开工。此外，公司报告期各期其他在建工程余额均不涉及本次募投项目。

三、关于新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定的说明

（一）报告期在建工程的成本归集、结转情况

报告期内，公司在建工程成本归集、结转及转固请况如下表所示：

单位：万元

期间	项目	期初金额	工程款	设备款	其他	转固等	期末余额
2022年1-6月	20号地块围一路二期厂房新建	50.41	-	-	-	-	50.41
	零星待安装设备	1,174.65	-	417.37	-	46.62	1,545.40
	其他	-	69.22	-	-	69.22	-
	小计	**1,225.05**	**69.22**	**417.37**	**-**	**115.84**	**1,595.81**
2021年	20号地块围一路二期厂房新建	-	50.41	-	-	-	50.41
	零星待安装设备	890.57	-	1,709.27	-	1,425.19	1,174.65
	其他	-	-	-	147.50	147.50	-
	小计	**890.57**	**50.41**	**1,709.27**	**147.50**	**1,572.69**	**1,225.05**
2020年	20号地块围一路一期厂房新建	5,439.64	1,010.85	-	-	6,450.49	-
	零星待安装设备	2,263.91	-	1,285.13	-	2,658.47	890.57
	其他	-	-	-	16.82	16.82	-
	小计	**7,703.55**	**1,010.85**	**1,285.13**	**16.82**	**9,125.78**	**890.57**
2019年	20号地块围一路一期厂房新建	2,821.15	2,618.49	-	-	-	5,439.64
	成都工厂3号厂房改造	1,048.80	1,124.60	-	-	2,173.39	-
	零星待安装设备	2,547.50	-	-	-	283.59	2,263.91
	其他	5.99	-	-	181.27	187.26	
	小计	**6,423.43**	**3,743.09**	**-**	**181.27**	**2,644.24**	**7,703.55**

关于在建工程的成本归集，报告期内，公司按照在建期间发生是各项必要工程支出以及其他相关费用等各项实际工厂支出归集厂房改造及新建项目在建工程成本，包括工厂主体工程款、监理费、装修费等；按照购置相关设备的成本及其他相应的安装调试成本等归集零星待安装设备成本。

（二）新增在建工程转入固定资产的具体时点

根据《企业会计准则》规定，构建符合资本化的资产达到预计可使用状态，可从三个方面进行判断：（1）符合资本化条件的资产的实体建造(包括安装）工作已经全部完成或者实质上已经完成；（2）所构建的复核资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用；（3）继续发生在所购建的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

报告期内，公司自行建造的固定资产及外购固定资产均有转固。关于自建工程，报告期内，公司在相关建造工作基本完成，相关部门的各项验收均已获得通过且取得相应的验收单据，后续几乎没有支出时，将在建工程项目转为固定资产；关于设备购置工程，公司在设备安装调试完后且出具设备验收单后，安装设备转入固定资产。报告期内，公司财务人员依据自建工程及设备调试验收单记录验收时间，于当月将在建工程转入固定资产。

报告期内公司自建工程及待安装设备转固符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

（三）公司相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司资产成本核算符合会计准则相关规定

根据在建工程的建造或安装方的不同,可将公司报告期内的在建工程分为自行建造的固定资产与外购固定资产两大类别，其中:公司厂房建造项目属于自行建造的固定资产,零星待安装设备属于外购的固定资产。

（1）自行建造固定资产

《企业会计准则》规定:“…自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。包括工程用物资成本、人工成本、交纳的相关税费、应予资本化的借款费用以及应分摊的间接费用…”。公司将与厂房建设项目建设相关的基建工程支出、配套工程支出、勘察设计监理等相关支出计入工程成本，符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

（2）外购固定资产

《企业会计准则》规定:“…企业外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等…”。公司将与零星待安装设备相关的设备购置支出、安装费用以及改造支出计入设备成本，符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

2、公司在建工程转入固定资产的时点符合会计准则规定

如“（二）新增在建工程转入固定资产的具体时点”所述，报告期内公司自建工程及待安装设备转固符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

综上所述，报告期内，公司在建工程的成本归集、结转、新增在建工程转入固定资产的具体时点和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（4）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。

一、报告期各期公司固定资产盘点情况

发行人制定了《固定资产管理制度》，对发行人固定资产的日常管理进行了规范，发行人财务部门、各生产车间、设备部和使用部门于报告期每年年末对固定资产进行实地盘点，核对资产规格型号、存放地点，核查资产数量、质量情况等。

报告期各期末，发行人固定资产盘点情况如下：

盘点时间	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
盘点地点	浙江省温州市南滨街道江南大道 777 号、天津市宁河区现代产业区海航西路 3 号、吉林省长春市汽车开发区丰越大路 1366 号、四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）车城东五路 668 号			
盘点人员	财务部、设备部			
盘点范围	房屋及建筑物、电子设备、机器设备、运输设备、其他设备			
盘点方法	实地盘点			
盘点比例	65.71%	70.24%	68.61%	74.68%
盘点结果	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好

盘点程序：（1）固定资产管理员提前 10 个工作日，编制盘点计划，召开盘点会议，根据各部门建议，修改盘点计划；（2）盘点过程中，盘点人员清点资产数量并根据固定资产标识及资产型号参数进行账实识别，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；（3）盘点中如发现差异，相关盘点人员编制盘点差异表，说明原因及处理建议；（4）核对固定资产账实是否相符以及记录的固定资产状态是否存在异常情况；（5）盘点结束后获取参与盘点人员经签字确认的盘点表，财务人员根据盘点结果编制盘点报告，盘点报告交由总经理审批。

各报告期末盘点过程中，发行人固定资产状况良好，账实相符，未发现盘点差异，无重大毁损、闲置（除已计提跌价的闲置固定资产外）情况。

二、报告期内固定资产减值测试过程及计算方法

报告期内，发行人具体固定资产减值判断过程及计算方法，详见本题第（1）问相关回复内容。

综上，报告期内，发行人根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，并组织相关人员对固定资产进行盘点，盘点结果显示固定资产账实相符且使用情况良好，除极少量机器设备闲置外，发行人主要的固定资产不存在减值迹象。

三、核查程序和核查意见

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人固定资产台账及生产流程图，向发行人生产部长了解生产设备的主要构成与效用，并结合发行人产品生产工艺流程按效用对生产设备进行分类分析；

2、取得并查阅发行人产能、产量数据，并对生产使用的固定资产的变动及成新率情况进行计算分析，并依据公司报告期内固定资产变动情况，分析生产使用的固定资产成新率情况及合理性；

3、查询同行业可比上市公司的固定资产折旧的计提政策，与公司的计提政策和计提情况进行对比分析；

4、访谈发行人技术管理人员，了解发行人核心技术的先进性，分析核心技术对产能、产量和经营规模的影响；

5、访谈发行人生产管理人员，了解生产设备的先进性，并分析生产设备对产能、产量和经营规模的影响；

6、获取发行人的在研项目清单，以及在研车型项目预计销量等相关数据，并询问研发部门负责人，了解各期项目投入及产出情况；获取募投项目相关可行性研究资料等，并向发行人管理层了解募投项目的必要性和可行性；

7、检查募投项目开发计划及工程实际进展情况，查阅在建工程相关凭证，分析在建工程余额增长与募投项目开发计划的匹配性；

8、对在建工程进行实地监盘，观察各项在建工程项目进度情况；

9、检查在建工程入账原始凭证，检查设备验收单和工程竣工报告，核查在建工程转固时点是否与实际情况一致，判断在建工程的成本归集、转入固定资产的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

10、报告期各期末对公司固定资产执行监盘程序，具体情况如下（1）获取发行人固定资产盘点计划、固定资产盘点表，观察发行人固定资产盘点情况，确定发行人盘点人员是否准确记录固定资产的数量和状况；（2）实地检查重要固定资产，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置、毁损等情况；（3）记录监盘过程，形成书面记录。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人生产设备可分为冲压件加工设备、总成件加工设备和其他设备，发行人生产使用的固定资产及其成新率与发行人产能、产量匹配，具有合理性；发行人已充分计提固定资产折旧和减值准备。

2、经过多年的生产实践和技术钻研，发行人在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节逐步积累并形成了多项核心技术，且在行业内具备先进性；发行人从境内外引进先进的制造和检测装备，并结合发行人实际生产特点参与部分设备的设计开发，配备了多项先进生产设备，发行人的核心技术和生产设备与其行业地位相符。

3、发行人将核心技术应用在生产经营当中，有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，进而对发行人报告期内的产能、产量和经营规模产生积极影响；发行人结合生产经营需要，保持了对生产设备的持续投入，现有生产设备可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化，发行人的生产设备与发行人产能、产量及经营规模相匹配，不存在因设备产能不足制约发行人业务发展的情况。

4、2022 年 6 月末发行人有多个在研车型项目，预计将于 2022 年至 2024 年陆续量产，现有产能规模已不能满足未来订单需求，汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的建设，有利于发行人扩大产能规模及优化产品结构；发行人研发中心及信息化建设技术改造项目将基于目前研发情况，进行新产品开发和提升制造工艺、智能制造水平，有助于促进产品转型升级及整合研发资源增强自主创新能力。发行人募投项目具有必要性和可行性。

5、截至 2022 年 6 月末，公司汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目尚未开工，但已有城市市政基础设施配套费及前期设计费等少量投入，形成在建工程余额 50.41 万元；公司研发中心及信息化建设技术改造项目尚未启动，未形成在建工程。

6、报告期内，发行人在建工程的成本归集、结转、新增在建工程转入固定资产的具体时点和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

7、报告期内，发行人根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，组织相关人员对固定资产进行盘点，盘点结果显示固定资产账实相符且使用情况并良好；报告期内，发行人主要固定资产不存在减值迹象。

17. 关于期间费用

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人期间费用分别为 8,363.44 万元、6,744.09 万元和 8,074.47 万元，占营业收入的比重分别为 16.74%、12.63%和 11.05%。

（2）2019 年，发行人销售费用主要以运输费、职工薪酬为主，随着执行新收入准则，2020 年和 2021 年，销售费用主要由职工薪酬、劳务费和仓储费构成，扣除运输费的影响，发行人各期销售费用保持稳定。报告期公司销售费用率分别为 4.56%、2.13%和 1.68%，同行业可比上市公司平均值分别为 3.41%、1.04%和 1.10%。报告期销售费用率逐年下降。

（3）发行人管理费用主要为职工薪酬、折旧摊销和中介机构费用等，报告期管理费用率分别为 6.27%、4.96%和 4.25%，低于同行业可比公司平均值 7.21%、7.02%和 6.19%。

请发行人：

（1）结合发行人销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等，说明扣除运输费影响后发行人 2020 年销售费用率下降的原因及合理性，与发行人当期收入规模变动的匹配性；说明报告期各期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

（2）说明剔除股份支付费用后报告期各期发行人管理费用率情况，低于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性。

（3）说明发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性。

（4）结合上述情况说明发行人各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（1）结合公司销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等，说明扣除运输费影响后公司 2020 年销售费用率下降的原因及合理性，与公司当期收入规模变动的匹配性；说明报告期各期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

一、关于扣除运输费影响后公司 2020 年销售费用率增长的原因及合理性，与公司当期收入规模变动的匹配性说明

扣除运费影响后，报告期内公司销售费用率分别为 2.07%、2.13%、1.68%和 1.81%，其中 2020 年销售费用率小幅上升，2021 年销售费用率下降，相关波动与公司当期收入规模变动相匹配，符合公司实际经营情况。

（一）发行人销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况

1、公司销售费用的主要构成及报告期收入规模

报告期内，公司销售费用具体构成及收入规模情况如下：

单位：万元

项目	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
职工薪酬	257.64	53.17%	521.70	42.46%	505.57	44.49%	477.06	20.92%
差旅费	9.16	1.89%	30.52	2.48%	23.83	2.10%	33.69	1.48%
业务招待费	22.12	4.56%	59.89	4.87%	51.49	4.53%	32.53	1.43%
办公费	4.46	0.92%	21.61	1.76%	33.28	2.93%	22.60	0.99%
折旧与摊销	5.12	1.06%	21.37	1.74%	22.02	1.94%	13.82	0.61%
劳务费	37.06	7.65%	172.44	14.04%	158.32	13.93%	64.81	2.84%
仓储费	117.72	24.29%	292.32	23.79%	232.47	20.46%	247.27	10.85%
运输费	-	-	-	-	-	-	1,247.78	54.73%
其他	31.28	6.46%	108.73	8.85%	109.28	9.62%	140.40	6.16%
销售费用合计	**484.56**	**100.00%**	**1,228.58**	**100.00%**	**1,136.27**	**100.00%**	**2,279.97**	**100.00%**
营业收入	**26,841.56**		**73,046.12**		**53,379.98**		**49,957.13**	
销售费用率	**1.81%**		**1.68%**		**2.13%**		**4.56%**	

报告期各期，公司销售费用分别为 2,279.97 万元、1,136.27 万元、1,228.58 万元和 484.56 万元，营业收入分别为 49,957.13 万元、53,379.98 万元、73,046.12 万元和 26,841.56

万元，销售费用率分别为4.56%、2.13%、1.68%和1.81%。2019年，公司销售费用主要以运输费、职工薪酬为主，随着公司执行新收入准则，2020年、2021年和2022年1-6月，销售费用主要由职工薪酬、劳务费和仓储费构成。

2、公司行业竞争地位及产品市场推广情况

我国生产汽车座椅骨架及相关冲压件的企业包括座椅一级供应商及其下属企业和专门为一级供应商配套的座椅零部件二级供应商。自2000年成立以来，公司一直从事汽车座椅零部件业务，并将技术研发作为增强市场竞争力的核心要素。凭借多年的研发经验、稳定的产品质量、良好的供货能力以及及时的售后响应，公司已和国内外多家知名汽车座椅一级配套商建立了长期稳定的合作关系，在座椅二级配套市场建立了较高的行业地位。

目前，汽车座椅一级配套市场集中度较高，安道拓、李尔、弗吉亚、丰田纺织、麦格纳等几大外资品牌占据市场主导地位。根据前瞻产业研究院数据，2019 年安道拓为全球第一大汽车座椅生产商，市场占有率为27%；国内市场方面，安道拓系、李尔系、丰田纺织等外资或合资公司占据60%以上的汽车座椅市场份额，造成汽车座椅零部件二级供应商的客户集中度也普遍较高。

报告期内，公司抓住新能源汽车和自主品牌汽车市场份额提升机会，持续深耕安道拓系、佛吉亚系及英提尔系等核心客户，积极为新能源车型及自主品牌车型配套座椅骨架产品，多款车型项目陆续量产，推动了公司业绩增长。截止目前，公司与重庆安道拓（由延锋座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名品牌商合作都在10年以上，均已进入其核心供应商名单，形成较为长期的合作。因整车厂或汽车零部件一级供应商企业对于核心供应商的筛选要求较高、认证周期较长，配套关系一旦确定，除非出现重大质量问题，不会轻易更换，故其他二级配套商抢占公司已有市场份额的风险较小。

公司产品具有定制化特征，公司通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系等方面的评审后，进入客户的合格供应商名单。公司通过客户信息发布系统、客户邮件等渠道获得新项目的技术参数后，向客户报价。若双方达成合作意向，公司则将在签订意向书或定点信函后，进行产品定型、工艺设计、模具开发等工作，样件获得客户检测认可后进入小批量供货，小批量验证通过后，客户向公司下达需求订单。公司成

立了营销中心，由营销中心负责项目开拓，因此不存在向下游客户支付市场推广费的情形。

（二）扣除运输费影响后发行人 2020 年销售费用率增长的原因及合理性，与发行人当期收入规模变动的匹配性

报告期内，公司扣除运输费影响后的销售费用具体构成及销售费用率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度（剔除运输费）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	257.64	53.17%	521.70	42.46%	505.57	44.49%	477.06	46.22%
差旅费	9.16	1.89%	30.52	2.48%	23.83	2.10%	33.69	3.26%
业务招待费	22.12	4.56%	59.89	4.87%	51.49	4.53%	32.53	3.15%
办公费	4.46	0.92%	21.61	1.76%	33.28	2.93%	22.60	2.19%
折旧与摊销	5.12	1.06%	21.37	1.74%	22.02	1.94%	13.82	1.34%
劳务费	37.06	7.65%	172.44	14.04%	158.32	13.93%	64.81	6.28%
仓储费	117.72	24.29%	292.32	23.79%	232.47	20.46%	247.27	23.96%
其他	31.28	6.46%	108.73	8.85%	109.28	9.62%	140.40	13.60%
销售费用合计	**484.56**	**100.00%**	**1,228.58**	**100.00%**	**1,136.27**	**100.00%**	**1,032.19**	**100.00%**
营业收入	**26,841.56**		**73,046.12**		**53,379.98**		**49,957.13**	
销售费用率	**1.81%**		**1.68%**		**2.13%**		**2.07%**	

报告期各期，公司扣除运输费后的销售费用分别为 1,032.19 万元、1,136.27 万元、1,228.58 万元和 484.56 万元，营业收入分别为 49,957.13 万元、53,379.98 万元、73,046.12 万元和 26,841.56 万元，均逐年增加，变动趋势一致。扣除运输费后的销售费用占营业收入比例分别为 2.07%、2.13%、1.68%和 1.81%，其中 2020 年销售费用率小幅上升、2021 年销售费用率下降、2022 年 1-6 月销售费用率有所上涨。

2020 年销售费用率上升，主要系 2020 年下半年为顺利推进骨架总成项目 C229 等的量产工作，公司招聘了较多的办事处基层业务员，以快速响应客户需求。因此，2020 年销售费用中职工薪酬和劳务费较 2019 年有所增加，由此导致 2020 年销售费用率较 2019 年略有上升。2021 年销售费用率下降，主要系营收规模增速较快，产生规模效应。2022 年 1-6 月受疫情影响，公司营收规模下滑导致规模效应减弱，销售费用率小幅增加。

综上，扣除运输费影响后，2019 年至 2021 年公司销售费用稳定上涨，2020 年及 2022 年 1-6 月销售费用率小幅上升、2021 年销售费用率下降与公司当期收入规模变动相匹配，具备合理性。

二、报告期各期运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配性说明

报告期各期，公司运输费分别为 1,247.78 万元、1,568.22 万元、1,981.65 万元和 822.00 万元，2019 年至 2021 年运输费用稳定上涨，2022 年 1-6 月运输费用较上年同期略有下降，报告期内运输费用与收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，符合公司实际经营情况。

（一）报告期各期运输费与报告期收入规模、销量、发货数量的匹配性

报告期内，公司模具收入不涉及运输费用，故采用剔除模具收入后的主营业务收入口径进行分析，情况如下：

单位：万元

项目	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
总成件	11,883.07	52.54%	38,357.62	60.62%	21,925.75	47.21%	12,551.51	29.30%
冲压件	9,081.43	40.15%	20,942.35	33.10%	21,157.52	45.56%	27,143.26	63.36%
紧固件等其他产品	1,652.22	7.31%	3,972.48	6.28%	3,360.38	7.24%	3,147.19	7.35%
主营业务收入（不含模具收入）	22,616.72	100.00%	63,272.45	100.00%	46,443.65	100.00%	42,841.96	100.00%

公司销售的紧固件等其他产品，具有体积小、数量多、单价低等特点，与总成件、冲压件产品的同质性较低，且报告期内，剔除模具收入后，公司主营业务收入基本来源于总成件、冲压件的销售，紧固件等其他产品的销售份额很低，故以下各期运输费用与销售量、发货量的匹配分析中，不考虑紧固件等其他产品。

报告期内，公司各期运输费用与收入、销售量、发货量的匹配关系如下：

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运输费用（万元）		822.00	1,981.65	1,568.22	1,247.78
与收入匹配	剔除模具收入后的主营业务收入（万元）	22,616.72	63,272.45	46,443.66	42,841.95
	运输费用/剔除模具收入后的主营业务收入（费率）	3.63%	3.13%	3.38%	2.91%

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
与销售量匹配	总成件与冲压件的销售数量（万件）	3,972.41	9,014.85	8,989.41	9,610.59
	总成件与冲压件的销售重量（吨）	11,844.62	29,192.67	24,341.65	23,436.90
	单位销售数量的平均运输费用（元/件）	0.21	0.22	0.17	0.13
	单位销售重量的平均运输费用（元/千克）	0.69	0.68	0.64	0.53
与发货量匹配	总成件与冲压件的发货数量（万件）	3,942.95	9,137.14	8,877.43	9,620.37
	总成件与冲压件的发货重量（吨）	11,776.46	30,249.22	23,995.87	23,379.13
	单位发货数量的平均运输费用（元/件）	0.21	0.22	0.18	0.13
	单位发货重量的平均运输费用（元/千克）	0.70	0.66	0.65	0.53

报告期内，随着公司规模不断扩大，公司运输费用稳步提升，运输费用占剔除模具收入后的主营业务收入比率整体相对稳定。其中，2021 年运输费用占比略有下降，主要原因系公司将周转箱从铁笼逐步切换成围板箱，有效增加了周转箱运输效率，控制了周转箱返箱运输成本；2022 年上半年运输费用占比略有上升，主要原因系公司受疫情影响营收规模下滑导致规模效应减弱，运输费用率小幅增加。

报告期内公司单位销售数量及单位发货数量的平均运输费用逐年上涨，主要系报告期内公司产品结构从冲压件向座椅骨架总成转型升级，总成件单位货值高、重量大，因此 2020 年起总成件与冲压件的销售数量和发货数量之和较 2019 年下降，单位销售数量及单位发货数量的平均运输费用相应提升。

报告期内公司单位销售重量及单位发货重量的平均运输费用同样逐年上涨，2020 年后较 2019 年有较大提升，主要原因系营业收入占比较大的总成件 2019 年主要运输地以上海等近距离目的地为主，运输单价较低，而 2020 年起随着总成件收入占比不断提高，运输目的地也增加了东北等远距离地区。2020 年，公司在黑龙江省拓展总成件业务，2021 年黑龙江、吉林的总成件业务规模进一步扩大，由此运输单价 2020 年后较 2019 年有较大提升。

（二）报告期各期运输费与报告期销售区域的匹配性

报告期内，各销售区域内剔除模具收入后的主营业务收入及对应的运输费用情况如下：

单位：万元

地区	运输费用				剔除模具收入后的主营业务收入额			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东北地区	438.53	971.55	553.87	346.44	8,000.84	28,905.22	16,389.49	10,664.28
华东地区	232.33	677.29	599.88	500.90	8,526.09	20,798.57	15,174.53	16,759.33
西南地区	29.09	93.73	120.74	100.03	2,759.11	6,550.38	6,812.95	6,756.88
华南地区	72.76	141.06	176.34	180.27	1,924.04	4,289.41	5,370.40	6,349.20
华北地区	26.80	62.72	75.76	75.58	946.24	1,854.37	2,054.34	1,854.09
华中地区	22.49	35.29	41.64	44.56	460.39	874.49	641.93	458.17
合计	**822.00**	**1,981.64**	**1,568.22**	**1,247.78**	**22,616.72**	**63,272.45**	**46,443.66**	**42,841.95**

（续）

地区	运输费用/剔除模具收入后的主营业务收入			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东北地区	5.48%	3.36%	3.38%	3.25%
华东地区	2.72%	3.26%	3.95%	2.99%
西南地区	1.05%	1.43%	1.77%	1.48%
华南地区	3.78%	3.29%	3.28%	2.84%
华北地区	2.83%	3.38%	3.69%	4.08%
华中地区	4.88%	4.04%	6.49%	9.73%
合计	**3.63%**	**3.13%**	**3.38%**	**2.91%**

2019 年至 2021 年，东北地区销售规模与运输费用稳步增长，2020 年与 2021 年东北地区运输费用率较 2019 年略有提升，主要原因系公司 2020 年在黑龙江拓展了总成件业务，2021 年黑龙江、吉林的总成件业务规模进一步扩大。2022 年 1-6 月东北地区运输费用率较 2021 年度有所增加，主要系长春地区项目规模扩大、2021 年下半年起长春工厂原有库容无法满足正常生产周转需求，因此公司在外租赁仓库放置存货，每日转运半成品与产成品往返自有仓库与租赁仓库导致运输成本增加。华东地区 2020 年销售规模小幅下降，运输费用保持增长，主要原因系公司销售规模扩张、随货运输的周转箱从全国各区域返箱回浙江的频次增加，增加了华东地区运输费用。西南地区运输费用率较其他地区低，主要原因系四川省内客户基本都是成都办事处自行送货，不涉及运输费用。华南地区销售规模与运输费用同步逐年下降，趋势一致，华北地区销售规模与运输费用相对稳定。华中地区销售规模逐年增长，运输费用逐年下降，运输费用率逐年下滑，主要原因系公司销售中心转移，由远距离的湖南转移至相对较近的江西。2019 年华中地

区运输费用率较高，主要原因系当年该地区销售规模较小，随着销售规模逐年扩大，规模效应逐渐显现，运输费用率降低至正常水平。

综上，公司报告期各期运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，销售运费率的变动主要系公司销售地域、业务结构等因素变动的综合影响，符合公司生产经营的实际情况。

（2）说明剔除股份支付费用后报告期各期公司管理费用率情况，低于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性

剔除股份支付费用后，报告期内公司管理费用分别为3,074.41万元、2,634.72万元、3,090.29万元和1,266.00万元，占营业收入比例分别为6.15%、4.94%、4.23%和4.72%，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	费率	金额	费率	金额	费率	金额	费率
职工薪酬	633.27	2.36%	1,590.73	2.18%	1,463.35	2.74%	1,681.63	3.37%
差旅费	10.44	0.04%	37.94	0.05%	27.99	0.05%	88.29	0.18%
折旧与摊销	321.27	1.20%	635.12	0.87%	535.47	1.00%	522.04	1.04%
业务招待费	22.61	0.08%	48.33	0.07%	20.01	0.04%	54.64	0.11%
办公费	58.19	0.22%	132.96	0.18%	124.91	0.23%	134.22	0.27%
中介费	103.01	0.38%	262.03	0.36%	220.54	0.41%	260.63	0.52%
其他	117.20	0.44%	383.18	0.52%	242.45	0.45%	332.96	0.67%
剔除股份支付费用后的管理费用合计	**1,266.00**	**4.72%**	**3,090.29**	**4.23%**	**2,634.72**	**4.94%**	**3,074.41**	**6.15%**

2019年至2021年，公司剔除股份支付费用的管理费用率逐年下降，其中2020年下降较多，主要系2020年公司对人员结构进行了优化，管理人员平均人数有所下降以及因疫情原因社保费用得到一定的减免所致。管理费用中，折旧与摊销、办公费、中介费等相对固定，受收入增长影响较小。随着营收规模增速较快，规模效应逐渐增强，因此导致剔除股份支付费用的管理费用率持续下降。2022年1-6月受疫情影响营收规模下滑导致规模效应减弱，因此剔除股份支付费用的管理费用率小幅增加。

报告期内同行业可比公司管理费用率情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	费率	金额	费率	金额	费率	金额	费率
上海沿浦	职工薪酬	739.56	1.62%	1,761.73	2.13%	2,095.52	2.65%	1,997.72	2.45%
	长期待摊费用摊销	839.93	1.83%	1,093.80	1.32%	832.94	1.05%	709.90	0.87%
	无形资产摊销	91.32	0.20%	162.16	0.20%	153.81	0.19%	140.72	0.17%
	折旧费	79.13	0.17%	137.54	0.17%	94.88	0.12%	99.58	0.12%
	办公费	60.09	0.13%	227.92	0.28%	263.07	0.33%	157.18	0.19%
	修理费	304.00	0.66%	684.35	0.83%	780.56	0.99%	789.18	0.97%
	差旅费	48.27	0.11%	232.62	0.28%	181.37	0.23%	198.21	0.24%
	业务招待费	171.04	0.37%	359.20	0.43%	684.10	0.86%	179.28	0.22%
	安保费	54.71	0.12%	102.22	0.12%	92.59	0.12%	97.22	0.12%
	其他	416.18	0.91%	467.22	0.57%	228.33	0.29%	371.27	0.46%
	合计	**2,804.23**	**6.12%**	**5,228.76**	**6.33%**	**5,407.16**	**6.83%**	**4,740.24**	**5.82%**
博俊科技	职工薪酬	1,718.14	3.67%	2,303.83	2.86%	1,545.60	2.82%	1,604.36	3.07%
	办公差旅费	91.75	0.20%	499.48	0.62%	328.68	0.60%	419.64	0.80%
	折旧与摊销	229.87	0.49%	329.05	0.41%	344.58	0.63%	486.38	0.93%
	咨询服务费	80.74	0.17%	183.71	0.23%	283.04	0.52%	131.52	0.25%
	业务招待费	54.58	0.12%	129.86	0.16%	76.93	0.14%	76.11	0.15%
	残疾人就业保障金	-	-	28.38	0.04%	26.57	0.05%	-	-
	租赁费	28.33	0.06%	22.59	0.03%	17.25	0.03%	22.61	0.04%
	修理费	5.63	0.01%	15.73	0.02%	13.83	0.03%	4.24	0.01%
	其他	383.99	0.82%	173.85	0.22%	63.49	0.12%	44.77	0.09%
	合计	**2,593.02**	**5.54%**	**3,686.47**	**4.58%**	**2,699.98**	**4.92%**	**2,789.63**	**5.35%**
天成自控	职工薪酬	3,323.01	4.43%	6,886.41	4.04%	7,081.26	4.96%	8,472.54	5.82%
	折旧与摊销	1,677.14	2.24%	3,314.89	1.95%	2,449.00	1.72%	2,224.50	1.53%
	办公差旅费	1,270.27	1.69%	1,046.05	0.61%	1,893.36	1.33%	2,253.19	1.55%
	咨询服务费	581.28	0.77%	1,359.87	0.80%	1,403.68	0.98%	1,828.73	1.26%
	业务招待费	67.11	0.09%	201.71	0.12%	208.92	0.15%	171.18	0.12%
	权益结算股份支付	46.34	0.06%	-	-	-	-	-	-
	其他	99.47	0.13%	235.98	0.14%	256.41	0.18%	287.93	0.20%
	合计	**7,064.61**	**9.42%**	**13,044.91**	**7.66%**	**13,292.64**	**9.31%**	**15,238.08**	**10.46%**

如上表所示，报告期内，公司管理费用率与博俊科技相近，基本不存在显著差异。

2019 年公司管理费用率略高于博俊科技主要原因系 2019 年公司规模相对较小，规模效应尚未凸显，随着公司经营规模扩大，管理费用率与博俊科技相近。2022 年上半年，公司管理费用略低于博俊科技主要原因系博俊科技本期业绩增长、停止享受疫情社保减免政策等原因导致其管理人员薪酬大增加。

公司 2019 年管理费用率与上海沿浦接近，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月管理费用率分别较其低 1.89%、2.10%和 1.40%，主要原因为：

1、上海沿浦 2019 年工厂搬迁，计入长期待摊费用科目的的装修费及基础设施改造支出逐年大幅上涨，相应折旧与摊销金额逐年大幅增加，因此上海沿浦 2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月计入管理费用的折旧与摊销费用率比公司分别高 0.36%、0.82%和 1.00%；

2、上海沿浦将模具维修费及通用设备维修费计入管理费用，而公司将该项支出计入主营业务成本，上海沿浦 2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月修理费的费用率分别为 0.99%、0.83%和 0.66%；

3、上海沿浦将业务招待费均计入管理费用，其业务招待费率分别为 0.22%、0.86%、0.43%和 0.37%，分别比公司高 0.11%、0.83%、0.37%和 0.29%。公司按照发生业务招待费的部门，分别将业务招待费计入管理费用、销售费用等科目。

报告期各期公司管理费用率分别比天成自控低 4.31%、4.37%、3.43%和 4.70%，主要原因为天成自控 2018 年购买英国子公司后，薪酬、折旧和摊销费用大幅增加，管理费用率大幅上升。购买英国子公司前的 2016 年和 2017 年，天成自控管理费用率（剔除计入管理费用的研发费用）分别为 5.58%、4.46%，与公司管理费用率相近。

综上，公司管理费用率在报告期内相对稳定，低于同行业公司费用率具有合理性。

（3）说明公司报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比公司各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性

一、销售费用、管理费用、研发费用中的人员部门构成、人数、级别分布情况

报告期内，公司列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别情况如下：

单位：人

项目	部门名称	人员级别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年度		2019 年度	
			人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	营销中心及各地办事处	高层	-	-	-	-	-	-	-	-
		中层	4.50	7.63%	7.08	14.50%	7.33	10.43%	6.25	10.49%
		基层	54.50	92.37%	41.75	85.50%	62.92	89.57%	53.33	89.51%
		小计	**59.00**	**100.00%**	**48.83**	**100.00%**	**70.25**	**100.00%**	**59.58**	**100.00%**
管理费用	财务中心、采购中心、董事会、内审部、人资行政中心、信息监管部、总经办	高层	5.00	6.54%	5.08	6.07%	5.08	7.04%	4.67	5.20%
		中层	8.17	10.68%	10.08	12.05%	10.58	14.66%	13.50	15.03%
		基层	63.33	82.79%	68.50	81.88%	56.50	78.30%	71.67	79.78%
		小计	**76.50**	**100.00%**	**83.66**	**100.00%**	**72.16**	**100.00%**	**89.84**	**100.00%**
研发费用	工艺科、技术部、实验室、项目部、研发部	高层	4.00	3.69%	4.00	4.35%	3.92	4.85%	4.00	4.22%
		中层	8.67	7.99%	10.00	10.88%	9.67	11.96%	10.25	10.81%
		基层	95.83	88.33%	77.92	84.77%	67.25	83.19%	80.58	84.97%
		小计	**108.50**	**100.00%**	**91.92**	**100.00%**	**80.84**	**100.00%**	**94.83**	**100.00%**

注 1：上表中各部门员工人数为各期月度平均人数

注 2：高层人员为公司高级管理人员；中层人员为公司部门经理、副经理等级别员工；其余人员为基层人员

报告期内，公司各类人员级别构成整体保持稳定，人员结构合理。

报告期内，计入销售费用的平均人数分别为 59.58 人、70.25 人、48.83 人和 59.00 人，包括了营销中心人员和办事处现场服务业务员。2020 年下半年，红旗 H9 量产，长春地区招聘了较多了售后支持人员从事翻箱、转运、装卸等工作。2021 年，随着总成项目顺利推进，售后支持工作逐渐规范化，员工操作水平逐渐熟练化，公司缩减了售后支持人员的规模，将部分人员进行了调岗、部分基础工作进行了外包，故 2021 年计入销售费用的人数下降。2022 年上半年，为充分调动员工积极性、稳定人员结构，公司将上海、青岛、佛山等多地劳务派遣人员改聘为正式员工，故 2022 年 1-6 月计入销售费用的人数有所增加。

报告期内，计入管理费用的平均人数分别为 89.84 人、72.16 人、83.66 人和 76.50 人。2020 年管理人员平均人数比 2019 年降低，系自 2019 年下半年起，公司对所设的部门与岗位进行兼并、优化，陆续精简基层行政及后勤人员；2021 年，因新设子公司江苏雅力，其 2021 年上半年处于筹办期，需要较多行政管理人员，故管理人员平均人数回升。2021 年 12 月，公司将持有的江苏雅力 60%股权转让给温州剑辰，江苏雅力不

再纳入公司合并范围，因此 2022 年 1-6 月的管理人员平均人数下降。

报告期内，计入研发费用的平均人数分别为 94.83 人、80.84 人、91.92 人和 108.50 人。研发人员人数受研发难度、工作量等因素影响而有所调整，2020 年研发人员平均人数较低，系当年度研发项目的数量相对较少所致。

二、销售费用、管理费用、研发费用中的平均工资情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员平均薪酬情况如下表所示：

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年度	2019 年度
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	257.64	521.70	505.57	477.06
	销售人员平均数量（人）	59.00	48.83	70.25	59.58
	人均薪酬（万元/人/年）	8.73	10.68	7.20	8.01
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	633.27	1,590.73	1,463.35	1,681.63
	管理人员平均数量（人）	76.50	83.66	72.16	89.84
	人均薪酬（万元/人/年）	16.56	19.01	20.28	18.72
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	734.74	1,450.42	1,050.15	1,180.47
	研发人员平均数量（人）	108.50	91.92	80.84	94.83
	人均薪酬（万元/人/年）	13.54	15.78	12.99	12.45

注：上表中各部门员工人数为报告期各期月度平均数据，2022 年 1-6 月人均薪酬经年化处理

报告期内，销售人员人均薪酬分别为 8.01 万元、7.20 万元、10.68 万元和 8.73 万元。薪酬计入销售费用的主要包括营销人员和办事处现场服务业务员，办事处人员数量多，从事的多为翻箱、转运、装卸等基础劳务，因此公司销售支持人员人均薪酬较低，拉低了销售人员人均薪酬。2020 年销售人员人均薪酬较 2019 年出现下滑，一方面系 2020 年长春地区业务增长，增加较多基层现场服务人员，进一步拉低了销售人员人均薪酬；另一方面系 2020 年初受新冠疫情影响，公司停工停产期间员工仅领取基本薪酬，此外，政府对社保费用也进行了阶段性的减免。

报告期内，管理人员的人均薪酬分别为 18.72 万元、20.28 万元、19.01 万元和 16.56 万元。2020 年人均薪酬小幅上涨、2021 年小幅回降，该变动与基层行政管理人数占比有关。2020 年因岗位优化，该类人员占管理人员比例仅为 78.30%、2021 年因新设子公司江苏雅力导致该类人员占比上升至 81.88%，该类人员因从事的是基础行政服务工作，工资低，故在基层管理人员占比下降的 2020 年，行政管理人员总体人均工资上升；在基本管理人员占比上升的 2021 年，行政管理人员总体人均工资下降。

报告期内，研发人员的人均薪酬分别为 12.45 万元、12.99 万元、15.78 万元和 13.54 万元。2021 年研发人员人均薪酬较高，系为了更好地发展总成件业务，公司扩大了总成业务研发投入规模，吸收了更多高级技术人员，同时结合研发难度、工作量等因素，调增了研发人员的薪酬水平。

2022 年 1-6 月，公司销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬下降，主要原因系公司受疫情影响业绩短期波动，导致销售人员、管理人员和研发人员的人均薪酬降低。

三、对比各类人员平均工资与同地区平均工资，分析差异原因及合理性

公司生产经营业务涉及的地域范围较广，在长春、成都、天津等多地设有子公司，在长春、青岛、上海、佛山等多地设有办事处。因公司主要人员分布于瑞安、成都、长春、天津，故对该地区员工与当地市级平均数据对比分析；其他地区因员工较少进行汇总分析，与全国平均数据进行对比。由于 2022 年市级统计局官方网站以及国家统计局官方网站尚未发布城镇非私营单位就业人员年平均工资以及城镇居民人均可支配收入的数据，因此 2022 年 1-6 月未对比各类人员平均工资与同地区平均工资情况。

2021 年度公司各类人员平均工资与同地区平均工资情况如下表所示：

类别	项目	温州市	成都市	长春市	天津市	其他地区
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	216.81	-	222.38	-	82.51
	销售人员平均数量（人）	9.83	-	30.25	-	8.75
	销售人员人均薪酬（万元/人/年）	22.06	-	7.35	-	9.43
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	1,217.19	174.85	162.45	36.24	-
	管理人员平均数量（人）	62.17	9.08	9.42	3.00	-
	管理人员人均薪酬（万元/人/年）	19.58	19.26	17.25	12.08	-
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	1,450.42	-	-	-	-
	研发人员平均数量（人）	91.92	-	-	-	-
	研发人员人均薪酬（万元/人/年）	15.78	-	-	-	-
城镇非私营单位就业人员年平均工资（万元/人/年）		10.97	11.12	9.71	12.35	10.68
城镇居民人均可支配收入（万元/人/年）		6.97	5.26	4.33	5.15	4.74

注：温州市、成都市、长春市、天津市的城镇非私营单位就业人员的平均工资及城镇居民人均可支配收入，取自市级统计局官方网站对外发布的市级平均数据，其他地区采用国家统计局官方网站对外发布的全国平均数据，下同

2020 年度公司各类人员平均工资与同地区平均工资情况如下表所示：

类别	项目	温州市	成都市	长春市	天津市	其他地区
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	204.23	-	240.34	-	61.00
	销售人员平均数量（人）	14.09	-	48.08	-	8.08
	销售人员人均薪酬（万元/人/年）	14.49	-	5.00	-	7.55
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	1,182.39	182.08	70.27	28.61	-
	管理人员平均数量（人）	55.34	9.08	4.33	3.42	-
	管理人员人均薪酬（万元/人/年）	21.37	20.05	16.23	8.37	-
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	1,050.15	-	-	-	-
	研发人员平均数量（人）	80.83	-	-	-	-
	研发人员人均薪酬（万元/人/年）	12.99	-	-	-	-
城镇非私营单位就业人员年平均工资（万元/人/年）		9.68	10.20	9.04	11.47	9.74
城镇居民人均可支配收入（万元/人/年）		6.35	4.86	4.00	4.77	4.38

2019 年度公司各类人员平均工资与同地区平均工资情况如下表所示：

类别	项目	温州市	成都市	长春市	天津市	其他地区
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	185.19	-	199.17	-	92.70
	销售人员平均数量（人）	11.16	-	36.75	-	11.67
	销售人员人均薪酬（万元/人/年）	16.59	-	5.42	-	7.94
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	1,382.43	167.74	92.72	38.74	-
	管理人员平均数量（人）	71.08	9.17	5.75	3.83	-
	管理人员人均薪酬（万元/人/年）	19.45	18.29	16.13	10.11	-
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	1,180.47	-	-	-	-
	研发人员平均数量（人）	94.83	-	-	-	-
	研发人员人均薪酬（万元/人/年）	12.45	-	-	-	-
城镇非私营单位就业人员年平均工资（万元/人/年）		8.91	9.47	8.57	10.80	9.05
城镇居民人均可支配收入（万元/人/年）		6.10	4.59	3.78	4.61	4.24

报告期内，公司在温州市以外的销售人员，人均工资高于城镇居民人均可支配收入、低于城镇非私营单位就业人员年平均工资，主要系各地办事处作为营销中心下属的对接客户的职能部门，其中员工主要从事简单的接订单、拟合同、进度推进等基础文职工作，无销售提成，且办事处还有个别后勤保障工作人员，故平均工资水平不高。

报告期内，公司在天津市的管理人员，人均工资高于城镇居民人均可支配收入、略低于城镇非私营单位就业人员年平均工资，系天津雅虎子公司仅仅在 2020 年 9 月之前

有过一名中层管理人员，其他期间均只有基层行政文员及后勤保障人员，故平均工资水平不高。

除上述外，其他各类员工的平均工资均高于同地区城镇非私营单位就业人员年平均工资，其中温州市的销售人员及天津市以外的管理人员，因包含中、高层员工，与之差异较大，具有合理性。

四、对比各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资，分析差异原因及合理性

报告期内，公司各类人员各年度平均工资与与同行业可比公司同类人员各年度平均工资情况如下表所示：

单位：万元/人/年

项目	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
销售人员	上海沿浦	27.94	11.12	18.26
	博俊科技	10.83	8.98	17.98
	天成自控	33.79	27.29	30.24
	平均值	**24.19**	**15.79**	**22.16**
	发行人	**10.68**	**7.20**	**8.01**
管理人员	上海沿浦	13.50	23.03	26.29
	博俊科技	15.21	12.08	11.71
	天成自控	19.48	24.98	37.32
	平均值	**16.06**	**20.03**	**25.11**
	发行人	**19.01**	**20.28**	**18.72**
研发人员	上海沿浦	18.04	18.73	18.69
	博俊科技	11.59	10.60	13.63
	天成自控	12.29	12.23	17.02
	平均值	**13.97**	**13.85**	**16.45**
	发行人	**15.78**	**12.99**	**12.45**

注 1：博俊科技各类人员 2019 年度平均工资摘自招股说明书；
注 2：其他同行业可比公司各类人员各年度平均工资金额根据其公开报告披露的数据计算得出，计算公式=各类期间费用中职工薪酬金额/年初年末平均人数；
注 3：同行业上市公司 2022 年半年度报告未披露人员结构情况，无法计算分类别人均薪酬。

由上表，报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司平均薪酬，主要系天成自控在 2018 年并入英国子公司后，销售人员及管理人员的平均薪酬就开始明显增涨，此后一直维持在同行业高位水平，而在此前 2015 年至 2017 年期间，天成自控销售

人员平均薪酬分别为 6.22 万元、8.92 万元、11.93 万元，与本公司销售人员平均薪酬接近；上海沿浦在 2019 年和 2021 年仅有 4 名销售人员、人均薪酬较高，在 2020 年销售人员人数为 7 人、人均薪酬与本公司差距较小；博俊科技销售人员人数在 2020 年开始增加，因此其 2020 年和 2021 年销售人员平均薪酬降低至与本公司相近的水平。

报告期内，公司管理人员、研发人员平均薪酬处于同行业中位水平，与同行业可比上市公司的均值比较接近，不存在重大差异。

综上，公司各类人员平均工资与同地区平均工资相比，存在一定差异，差异存在合理性；公司各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资相比，差距较小，不存在重大差异。

（4）结合上述情况说明公司各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况

报告期内，扣除运输费影响后，公司销售费用金额在报告期内稳定上涨，受规模效应影响，个别年度增幅低于收入增幅，具有合理性。公司报告期各期运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，销售运费率的变动主要系公司销售地域、业务结构等因素变动的综合影响，符合公司生产经营的实际情况。

报告期内，剔除股份支付费用后，报告期各期公司管理费用率在报告期内相对稳定，与博俊科技水平比较接近，上海沿浦、天成自控因各有特殊情况使得其费用率较高，本公低于同行业公司费用率算术平均值具有合理性。

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例整体保持稳定，与同行业上市公司比较接近，不存在重大差异。

报告期内，公司严格遵守《关联交易管理制度》等制度，履行关联交易审批流程，规范关联交易，并按照《企业会计准则》等相关规定进行期间费用核算，相关费用的计提充分、准确、完整，不存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。

（5）请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人与期间费用相关的关键内部控制设计，对有效性进行评估并测试其运行有效性；

2、访谈发行人财务总监及相关业务人员，了解发行人期间费用中重要明细科目变动原因；

3、查询同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露资料，了解同行业可比上市公司的期间费用明细构成、变动原因、差异原因等，与发行人进行对比分析；

4、取得发行人报告期内员工花名册、工资汇总表，分析销售人员、管理人员及研发人员的变动情况、平均薪酬情况及薪酬波动的原因；查询政府网站，获取各地区平均工资数据，并进行比较分析；

5、对发行人期间费用进行分析性复核、实质性测试、截止性测试，核查相关费用明细表的发生、准确、完整；

6、结合对发行人及其董事、监事、高级管理人员等关联方资金流水的核查，对是否存在关联方或其他第三方为发行人承担成本或代垫费用的情况进行核查。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，扣除运输费影响后，发行人销售费用金额在报告期内稳定上涨，受项目量产进度和骨架总成占比影响，2020 年销售费用率小幅上升、2021 年销售费用率下降。发行人报告期各期运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，销售运费率的变动主要系公司销售地域、业务结构等因素变动的综合影响，符合公司生产经营的实际情况；

2、报告期内，剔除股份支付费用后，报告期各期发行人管理费用率在报告期内相对稳定，与博俊科技水平比较接近，上海沿浦、天成自控因各有特殊情况使得其费用率较高，因此低于同行业可比公司管理费用率具有合理性；

3、报告期内，发行人员工数量、职工薪酬水平与与发行人业务发展情况相符；管理人员、研发人员及温州市地区的销售人员的人均薪酬高于各地区市场薪酬水平，温州市以外的销售人员人均薪酬高于城镇居民人均可支配收入、低于城镇非私营单位就业人员年平均工资，符合发行人的实际经营情况；管理人员及研发人员平均薪酬与同行业相比不存在明显差异，销售人员平均薪酬与同行业相比略低，具有合理原因；

4、报告期内，发行人严格遵守《关联交易管理制度》等制度，履行关联交易审批流程，规范关联交易，并按照《企业会计准则》等相关规定进行期间费用核算，相关费

用的计提充分、准确、完整，不存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

18. 关于废料销售

申请文件显示，报告期各期，发行人其他业务收入分别为 3,536.82 万元、3,930.84 万元和 5,600.52 万元，主要是销售边角料、原材料和租金产生的收入，其中边角料为生产过程中产生的金属废料，占各期其他营业收入的比重分别为 65.13%、70.51%和 70.75%。发行人主要向瓯赛汽车销售废料，瓯赛汽车为发行人报告期第五大客户。

请发行人：

（1）说明报告期废料销售收入逐年增长的原因，废料销售主要客户情况、销售模式，向客户销售废料的商业合理性。

（2）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与发行人原材料的领用、消耗是否匹配，发行人废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师对其他业务收入和成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

（1）说明报告期废料销售收入逐年增长的原因，废料销售主要客户情况、销售模式，向客户销售废料的商业合理性

公司销售的废料主要为板材以及线材加工过程中产生的金属废料，公司废料的销售数量在报告期内逐步增长，主要系随着总成件及冲压件合计销售规模的增长，板材冲压以及线材弯管工序增加所致。

报告期各期，公司废料销售情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销量（吨）	5,012.24	12,454.01	11,624.43	9,846.03
销售收入（万元）	1,633.37	3,962.41	2,771.62	2,303.62
单价（元/吨）	3,258.76	3,181.63	2,384.31	2,339.64

2021 年，由于国内钢材市场价格上涨，废钢市场价格也随之上涨，当年度废料收入快速增长。报告期各期，公司废料销售的前五大客户如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占废料收入比例
2022 年 1-6 月	1	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	987.59	60.46%
	2	四川蜀都顺风贸易有限公司	316.25	19.36%
	3	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司	271.34	16.61%
	4	成都柏言鸿达商贸有限公司	58.20	3.56%
	合计		**1,633.37**	**100.00%**
2021 年度	1	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司	2,999.85	75.71%
	2	四川蜀都顺风贸易有限公司	868.97	21.93%
	3	无锡市永友环保科技有限公司	69.40	1.75%
	4	瑞安市超豪标准紧固件厂	10.46	0.26%
	5	瑞安科兴汽车零部件有限公司	9.90	0.25%
	合计		**3,958.58**	**99.90%**
2020 年度	1	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司	2,172.63	78.39%
	2	成都回源废旧物资回收有限公司	293.24	10.58%
	3	四川蜀都顺风贸易有限公司	255.31	9.21%
	4	成都市宏发金属回收有限公司	40.57	1.46%
	5	瑞安市东风汽车标准件有限公司	9.87	0.36%
	合计		**2,771.62**	**100.00%**
2019 年	1	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司	1,966.31	85.36%
	2	成都回源废旧物资回收有限公司	329.09	14.29%
	3	温州市龙泉阀门有限公司	8.22	0.36%
	合计		**2,303.62**	**100.00%**

2019 年至 2021 年，公司废料客户主要为浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司、成都回源废旧物资回收有限公司和四川蜀都顺风贸易有限公司，3 家公司合计废料销售额占公司各期废料收入总额的比例分别为 99.65%、98.18%和 97.64%。2022 年 1-6 月，公司新增主要废料客户瑞安市美宝废旧金属回收有限公司。公司上述主要废料客户的基本信息如下：

（1）浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司

公司名称	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司

成立时间	1985 年 4 月 13 日
注册资本	1,340.00 万元
股权结构	苏银进 30.2239%；王志松 13.3955%；黄昌弟 11.1940%；朱克友 11.1940%；苏强华 10.0746%；苏直新 8.9925%；陈亮 7.8358%；董邦东 3.7313%；赵志勇 3.3582%
实际控制人	苏银进
主营业务	废钢回收以及铸铁件的生产销售

（2）成都回源废旧物资回收有限公司

公司名称	成都回源废旧物资回收有限公司
成立时间	2010 年 11 月 29 日
注册资本	1,200 万元
股权结构	叶培 100%
实际控制人	叶培
主营业务	生产性废旧金属及废旧日用杂品回收

（3）四川蜀都顺风贸易有限公司

公司名称	四川蜀都顺风贸易有限公司
成立时间	2019 年 9 月 11 日
注册资本	500 万元
股权结构	令狐昌飞 80%；赵国娟 20%
实际控制人	令狐昌飞
主营业务	废旧金属回收

（4）瑞安市美宝废旧金属回收有限公司

公司名称	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司
成立时间	2009 年 6 月 18 日
注册资本	500 万元
股权结构	林美华 50%；邵春宝 50%
实际控制人	林美华、邵春宝
主营业务	生产性废旧金属回收

公司生产基地中涉及冲压及弯管环节并产生金属废料的主要为温州和成都生产基地，其中公司将温州车间废料主要销售给浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司、瑞安市美宝废旧金属回收有限公司，将成都车间废料主要销售给成都回源废旧物资回收有限公司和四川蜀都顺风贸易有限公司。由于四川蜀都顺风贸易有限公司的收购价格更具有优势，公司 2021 年起将成都生产基地产生的废料均销售给该公司，不再与成都回源废旧物资

回收有限公司合作。2022 年 1-6 月，由于瑞安市美宝废旧金属回收有限公司的收购价格具有一定优势，公司温州基地的钢材废料主要对其进行销售，当期成为公司第一大废料客户。

公司与上述主要废料客户均采用直销模式，客户每日到公司提货并定期与公司对账结算。公司上述 4 家主要废料客户的主营业务为废钢的回收，向公司采购金属废料具有商业合理性。

（2）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与发行人原材料的领用、消耗是否匹配，发行人废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致

一、公司生产过程中的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，废料以钢材边角料为主，主要产生于板材冲压环节及线材加工环节，各期废料销量与钢卷和线材投入量的配比关系如下：

单位：吨

产品	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
钢卷和线材投入量（A）	13,559.08	32,186.78	30,169.03	31,127.09
实际废料销量（B）	5,012.24	12,454.01	11,624.43	9,846.03
废料产生率（C=B/A）	36.97%	38.69%	38.53%	31.63%

由上表可知，公司各期废料的损耗率保持相对稳定。公司 2020 年、2021 年废料产生率较为接近，2019 年废料率较低，主要是产品结构发生了变化。2020 年以来，如靠背板、钢丝件等废料产生率较低的产品的占比降低，而如下横梁、固定支架、安全带支架等废料产生率较高的产品占比提升，具体情况如下：

单位：吨

主要产品类型	单个产品标准投入产出比	2022 年 1-6 月		2021 年度	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	3,419.87	38.52%	7,470.33	35.80%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80%（含）	618.08	6.96%	1,539.66	7.38%
靠背左右侧板等	60%-70%（含）	2,258.64	25.44%	5,182.15	24.83%

主要产品类型	单个产品标准投入产出比	2022 年 1-6 月		2021 年度	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
锁扣支架等	50%-60%（含）	1,455.52	16.39%	3,477.80	16.66%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	1,125.78	12.68%	3,199.59	15.33%
合计		**8,877.90**	**100.00%**	**20,869.53**	**100.00%**

（续）

主要产品类型	单个产品标准投入产出比	2020 年度		2019 年度	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	6,503.94	33.39%	10,430.95	47.60%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80%（含）	1,687.62	8.66%	2,058.45	9.39%
靠背左右侧板等	60%-70%（含）	4,364.06	22.40%	3,930.75	17.94%
锁扣支架等	50%-60%（含）	3,827.87	19.65%	3,296.94	15.04%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	3,094.64	15.89%	2,196.84	10.02%
合计		**19,478.14**	**100.00%**	**21,913.93**	**100.00%**

注：产出重量占比指该类产品产出重量占冲压环节全部产品的比例。

综上，报告期各期废料收入与公司原材料的领用、消耗相匹配。

二、废料收入的相关会计处理

《企业会计准则第 1 号——存货》规定，在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。报告期内，废料主要为钢材边角料，价值较高，为准确核算零部件产品完工产品成本，公司按照废料价值核算废料成本，并在废料产生的当月单独归集废料成本，将其从零部件产品成本中转出。公司废料成本核算符合《企业会计准则》的规定。

公司在废料处置时，依据废料过磅记录等确认销售重量，按照双方确定的销售价格进行结算，计入其他业务收入，并按照相同金额结转其他业务成本。同行业可比公司博俊科技、上海沿浦的招股说明书中均披露将废料收入计入其他业务收入，与公司核算方法一致，公司的会计处理符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

三、公司与废品相关的内控制度

公司在报告期内建立了废料出入库内部控制制度并有效执行，针对废料的产生和销售流程建立了完善的《生产成本管理内控制度》、《仓储环节内控制度》、《销售环节内控制度》等内部控制制度，对废料的收集、管理、处置和收款等全流程进行了规范管理，并定期对废料的处置及销售情况进行复核监督，确保废料处理的规范性。

四、废料收入规模与同行业对比情况

报告期各期，废料销售收入与营业成本中直接材料成本的匹配关系如下：

单位：万元

公司	产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
博俊科技	其他业务收入	6,546.00	2,930.19	2,270.87
	营业成本-直接材料	36,090.29	21,305.57	20,376.12
	其他业务收入占营业成本-直接材料比	18.14%	13.75%	11.14%
上海沿浦	其他业务收入	3,177.22	1,699.14	1,614.24
	营业成本-直接材料	52,159.24	48,508.88	49,139.30
	其他业务收入占营业成本-直接材料比	6.09%	3.50%	3.29%
本公司	废料销售收入	3,962.41	2,771.62	2,303.62
	营业成本-直接材料	35,163.85	24,010.25	22,144.40
	废料销售收入占营业成本-直接材料比	11.27%	11.54%	10.40%

注 1：由于同行业公司未单独披露其他业务收入-废料收入，故用其他业务收入作为替代进行分析；
注 2：同行业公司未披露 2022 年 1-6 月的营业成本-直接材料数据。

公司 2019 年和 2020 年废料销售收入占营业成本中直接材料的比例与博俊科技相接近，其中博俊科技 2021 年其他业务收入大幅增长，导致其他业务收入占营业成本中直接材料的比例高于本公司，主要系其重庆生产基地的车身模块化产品整体材料损耗率高而车身模块化产品 2021 年销售额锐增所致。

公司报告期各期废料销售收入占营业成本中直接材料的比例均高于上海沿浦，主要系收入结构差异、产品结构差异以及冲压件外购占比差异所致。废料主要产生于冲压环节，上海沿浦收入以总成件为主，2019 年和 2020 年的总成件收入占比高于公司。公司冲压件主要应用于汽车座椅，而上海沿浦的冲压件则应用于汽车座椅、安全带、闭锁系统、安全系统等，在产品上与公司存在一定差异，故不同类型的产品在废料率上也存在差异。由于废料主要产生于冲压环节，故冲压件产品的类型及占比、冲压件外购的比例高低将影响废料的产出率。2019 年至 2021 年，上海沿浦分产品主营业务收入占比、直

接材料占成本比例与公司对比如下：

项目		2021 年		2020 年		2019 年	
		上海沿浦	本公司	上海沿浦	本公司	上海沿浦	本公司
产品结构	总成件收入占比	50.59%	56.87%	53.86%	44.34%	62.52%	27.04%
	冲压件收入占比	37.38%	31.05%	26.43%	42.79%	31.03%	58.47%
	其他收入占比	12.03%	12.08%	19.71%	12.88%	6.45%	14.49%
成本结构	直接材料占比	79.33%	66.66%	80.84%	65.95%	79.05%	67.78%

注：上海沿浦未披露 2022 年 1-6 月的分产品收入和成本结构数据。

2019 年和 2020 年，上海沿浦冲压件收入占比较低，总成件收入占比远高于公司，随着 2021 年上海沿浦冲压件收入占比的提高，其 2021 年其他业务收入占营业成本-直接材料的比重也快速上升。此外，公司冲压件产品以自产为主，而上海沿浦存在较多的冲压件外购情形。以其招股说明书披露的 2019 年冲压件采购额为例，2019 年上海沿浦冲压件外购金额为 17,851.11 万元，占当年度冲压件及总成件合计销售额的比例为 23.92%，而同期公司冲压件外购金额为 1,055.00 万元，占当期冲压件及总成件合计收入的比重为 2.66%。因此，公司废料收入与营业成本-材料成本的比重和上海沿浦存在差异，主要系产品结构以及外购冲压件比重差异所致，具有合理性。

综上，公司废料收入的规模占直接材料成本的比重与同行业可比公司博俊科技相近，但高于上海沿浦，主要系公司与其在冲压件收入占比、外购比例以及产品结构等方便存在差异所致，具有合理性。

（3）请保荐人、申报会计师对其他业务收入和成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见

报告期各期，公司其他业务收入和成本明细情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
废料销售	1,633.37	1,628.89	3,962.41	3,879.94	2,771.62	2,771.62	2,303.62	2,303.62
原材料销售	473.99	450.65	1,259.73	1,251.58	832.14	798.88	915.58	859.85
其他	228.71	123.36	378.38	146.33	327.08	127.76	317.62	127.80
合计	**2,336.07**	**2,202.90**	**5,600.52**	**5,277.85**	**3,930.84**	**3,698.26**	**3,536.82**	**3,291.27**

针对其他业务收入和成本的真实性、准确性、完整性，保荐人和申报会计师执行了

以下核查程序：

1、了解公司与废料相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取公司报告期内废料收入明细表，了解报告期内各类废料的处置数量及金额，并分析各期废料收入变动的原因；

3、以抽样方式检查报告期内公司过磅单、物料回收处理单、废料对账单、销售发票、货物出门单等支撑资料，检查废料收入及时、完整入账；

4、获取报告期内公司按产品类型统计的各期投入量、产出量情况，计算报告期内报废量和报废率，分析报废率与收入的匹配性；

5、查询富宝资讯网的价格，与报告期公司废钢销售价格进行对比，检查是否存在明显差异；

6、对公司财务总监、废料负责人及公司主要废料收购商等进行访谈，了解公司废品、废料产生及处置相关业务流程以及报告期内废料收入变动原因；核实公司与废料收购商交易情况、查看了废料收购商场地，了解了废料收购商向公司收购废料的原因和收购废料的去向等；

7、对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、相关关键岗位人员个人资金流水进行核查，确认是否存在与废铁收购商之间的资金往来；

8、对报告期内公司主要废料收购商进行函证，核实相关废料收入是否准确、完整入账；

9、取得原材料销售的主要客户合同或订单，评价原材料销售业务的商业合理性，根据合同条款分析发行人会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，结合原材料销售清单核实其他业务收入/成本的准确性和完整性；

10、取得房屋租赁合同，检查相关合同条款，对承租人及其承租原因进行了解，核实租金收入的真实性和准确性；

11、对资产负债表日前后确认的其他业务收入实施截止测试，评价其他业务收入是否在恰当期间确认。

经核查，保荐人、申报会计师认为其他业务收入和成本真实、准确、完整。

19. 关于募投项目

申请文件显示，发行人募投项目为汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目，以及研发中心及信息化建设技术改造项目。项目实施地点为发行人位于瑞安市南滨街道的现有厂区土地，不涉及新增用地和租赁用地。

请发行人：

（1）结合发行人厂房取得和使用情况，说明募投项目与厂房用地是否匹配，相关消防、环保、安全生产是否符合所在地监管规定，是否存在募投项目实施不及预期或被处罚风险。

（2）结合募投项目的新增产能情况，说明募投项目的产能消化措施，并提示相应风险。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

（1）结合发行人厂房取得和使用情况，说明募投项目与厂房用地是否匹配，相关消防、环保、安全生产是否符合所在地监管规定，是否存在募投项目实施不及预期或被处罚风险。

一、募投项目与厂房用地相匹配

（一）汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目

汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目将购置先进的生产设备、建造智能生产基地，用于生产汽车座椅骨架总成产品及为其配套的冲压件、分总成等零部件产品，项目投资概算具体如下：

序号	投资项目	金额（万元）	投资比重
1	建筑工程费	4,800.00	19.96%
2	设备购置及安装	16,150.40	67.17%
3	基本预备费及其他	731.51	3.05%
4	铺底流动资金	2,362.69	9.83%
合计		**24,044.60**	**100.00%**

该项目拟建设地点为位于瑞安市南滨街道围二路 1 号的公司现有土地，公司拟利用该土地已有厂房并新建厂房实施扩产项目。公司已取得围二路 1 号地块土地使用权，土地面积为 20,000.00 平方米，截至 2022 年 6 月末公司已在该土地上建成建筑面积为 20,292.91 平方米的厂房及建筑面积为 8,379.10 平方米的员工宿舍，其中已建成厂房中约 10,200.00 平方米厂房可用于扩产项目；此外，公司拟在该地块新建建筑面积为 16,047.70 平方米的厂房用于该扩产项目。综上，公司拟在 26,247.70 平方米建筑面积中投入 16,150.40 万元设备，单位平方米投入设备原值金额为 0.62 万元/平方米。

参考公司目前位于温州瑞安市江南大道 777 号现有厂房冲压车间和焊装车间，公司在 23,506.50 平方米建筑面积中投入原值为 14,688.02 万元设备，单位平方米投入设备原值金额为 0.62 万元/平方米。

公司募投扩产项目与现有车间单位面积设备原值不存在明显差异，汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目与厂房用地相匹配。

（二）研发中心及信息化建设技术改造项目

研发中心及信息化建设技术改造项目将通过设立新的研发实验室、购置先进研发软硬件设备、引进专业技术人才全面提升发行人技术研发及创新能力，项目投资概算具体如下：

序号	投资项目	金额（万元）	投资占比
1	设备购置及调试	2,845.38	66.83%
2	工程建设及其他	1,288.00	30.25%
3	基本预备费	124.00	2.91%
合计		**4,257.38**	**100.00%**

该项目拟建设地点为位于瑞安市南滨街江南大道 777 号的公司现有办公场所，其中研发中心拟使用建筑面积为 4,100.00 平方米，上表工程建设及其他主要系研发中心装修费用支出。公司在江南大道 777 号的办公场所及生产车间共有建筑面积 55,023.50 平方米，其中办公楼建筑面积为 8,262.00 平方米，能够满足研发中心及信息化建设技术改造项目的建设。

综上，公司募投项目与厂房用地相匹配。

二、募投项目消防、环保、安全生产符合所在地监管规定

（一）消防合规

根据《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》第十四条规定，“具有下列情形之一的建设工程是特殊建设工程：（一）总建筑面积大于二万平方米的体育场馆、会堂，公共展览馆、博物馆的展示厅；……（十二）本条第十项、第十一项规定以外的单体建筑面积大于四万平方米或者建筑高度超过五十米的公共建筑。”；第三十二条规定，“其他建设工程，建设单位申请施工许可或者申请批准开工报告时，应当提供满足施工需要的消防设计图纸及技术资料”。

1、汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目

该项目拟利用公司位于瑞安市南滨街道围二路 1 号已有厂房并在该土地新建厂房实施扩产。就该项目拟使用的现有厂房，公司已经完成相关建设工程竣工验收消防备案登记，备案号为“瑞住消验备（2020）109 号”。

就新建厂房部分，鉴于其不属于特殊建设工程，且公司尚未申请施工许可亦未着手申请批准开工，相关待新建厂房尚未开始进行消防设计，故公司暂无需提供满足施工需要的消防设计图纸及技术资料，亦暂无需进行消防备案登记。

2、研发中心及信息化建设技术改造项目

该项目拟使用公司位于瑞安市南滨街江南大道 777 号的现有办公场所。就该办公场所，公司已经完成相关建设工程竣工验收消防备案登记，备案号为“瑞住消验备（2015）第 9067 号”。

3、消防主管部门合规性确认

2022 年 1 月及 2022 年 7 月，瑞安市消防救援大队出具关于要求出具浙江雅虎汽车部件股份有限公司及控股子公司相关证明的复函，确认公司具有消防审批相关记录。

（二）环保合规

关于募投项目环保合规情况，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》，建设单位应当按照本名录的规定，分别组织编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表；本名录未作规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理。

1、汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目

对于该项目，公司已根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》规定编制项目环境影响登记表到温州市生态环境局处备案，且取得温州市生态环境局出具的温环瑞建备[2022]11 号同意项目备案文件。

2、研发中心及信息化建设技术改造项目

对于该项目，根据温州市生态环境局瑞安分局出具的证明，该项目不产生废水废气及其他危险废弃物，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》要求，该项目建设无需办理环评审批或备案。

3、环保主管部门合规性确认

2022 年 1 月以及 2022 年 8 月，温州市生态环境局瑞安分局分别出具《关于要求出具浙江雅虎汽车部件股份有限公司相关证明的复函》，确认公司报告期内无环保行政处罚记录。

（三）安全生产合规

根据《建设项目安全设施“三同时”监督管理办法（2015 修正）》第七条规定，“下列建设项目在进行可行性研究时，生产经营单位应当按照国家规定，进行安全预评价：（一）非煤矿矿山建设项目；（二）生产、储存危险化学品（包括使用长输管道输送危险化学品，下同）的建设项目；（三）生产、储存烟花爆竹的建设项目；（四）金属冶炼建设项目；（五）使用危险化学品从事生产并且使用量达到规定数量的化工建设项目（属于危险化学品生产的除外，下同）；（六）法律、行政法规和国务院规定的其他建设项目”；第九条规定，“本办法第七条规定以外的其他建设项目，生产经营单位应当对其安全生产条件和设施进行综合分析，形成书面报告备查”；第十六条规定，“本办法第七条第（一）项、第（二）项、第（三）项和第（四）项规定以外的建设项目安全设施设计，由生产经营单位组织审查，形成书面报告备查”。

1、汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目

鉴于该项目不属于需进行安全预评价的生产建设项目，公司已经根据相关安全生产条件和设施进行了综合分析，并编制了安全生产书面报告，供当地应急管理部门备查。

2、研发中心及信息化建设技术改造项目

研发中心及信息化建设技术改造项目不涉及具体生产建设，仅涉及研发活动，不涉及安全设施设计，故该项目不涉及安全违规行为。

3、安全主管部门合规性确认

2022 年 1 月和 2022 年 7 月，瑞安市应急管理局分别出具《证明》，确认公司报告期内未受过安全生产处罚。

三、募投项目不及预期风险或被处罚风险

（一）募投项目不及预期的风险

关于汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目和研发中心及信息化建设技术改造项目，尽管公司已对项目的进行了充分的可行性论证，并在市场开发、人才储备与研发等方面做了充分准备，但如果后期市场情况发生不可预见的变化，公司仍存在募投项目不及预期的风险。

针对上述风险，公司制定了以下应对措施：1、抓住新能源汽车及自主品牌汽车不断发展的态势，持续深耕安道拓系客户、佛吉亚系等核心客户，积极为国内整车厂配套座椅骨架产品，实现收入的稳步增长；2、基于与现有一级配套商客户长期合作的先发优势，将进一步推进产品升级战略，形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为开拓的布局形式，丰富公司产品系列，提高单车配套产品的货值；3、坚持以客户需求为导向，把握汽车座椅轻量化、智能化、舒适化趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，提升产品的竞争力。

此外，关于募投项目不及预期的风险，招股说明书已在“第四节 风险因素”之“五、其他风险”之“（二）募投项目未达预期的风险”中披露如下：

“募集资金投资项目的项目管理和组织实施是项目成功与否的关键因素。若投资项目不能按期完成，或未来市场发生不可预料的不利变化，公司的盈利状况和发展前景将受到不利影响。由于募投项目建设尚需一段时间，届时如果产品价格、市场环境、客户需求出现较大变化，募投项目经济效益的实现将存在较大不确定性。如果募投项目无法实现预期收益，募投项目相关折旧、摊销、费用支出的增加则可能导致公司利润出现一定程度的下降。”

（二）募投项目被处罚的风险较小

根据相关部门出具的证明及访谈，公司汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目和研发中心及信息化建设技术改造项目消防、环保、安全生产均符合所在地监管规定，公司因募投项目实施被处罚的风险较小。

（2）结合募投项目的新增产能情况，说明募投项目的产能消化措施，并提示相应风险。

本次募投项目中涉及新增产能的为汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目，该项目将购置先进的生产设备、建造智能生产基地，用于生产汽车座椅骨架总成产品及为其配套的冲压件、分总成等零部件产品，项目达产后，预计新增座椅骨架产能 40 万辆份/年。公司募投项目的产能消化情况及措施具体如下：

（一）募投项目新增产能消化情况

1、报告期内公司产能利用率整体较高

报告期各期，公司主要产品的产能、产量构成如下：

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
总成件	产能（万件）	1,150.00	2,300.00	2,200.00	1,800.00
	自产产量（万件）	853.91	1,944.60	1,867.36	1,527.39
	产能利用率	74.25%	84.55%	84.88%	84.85%
冲压件	产能（万件）	4,750.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
	自产产量（万件）	3,429.85	7,752.89	7,698.60	8,064.04
	产能利用率	72.21%	81.61%	81.04%	84.88%

注 1：公司总成件（含座椅骨架总成及分总成）产品、冲压件产品均为非标产品，型号多样，不同型号生产耗时及工艺难度均有差异，上表产能系根据发行人报告期内产品结构及设备配置测算的理论产能；
注 2：考虑到座椅骨架总成均以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中总成件产能、产量数据均已折算成分总成产品数量，以分总成数量计量；
注 3：产能利用率=自产产量/产能，自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量。

公司所属的汽车零部件行业的订单量一定程度上受到整车厂销量影响，具备一定的季节性特征，每年二月份至八月份一般为汽车销售淡季，该期间公司产能利用率一般低于全年平均水平。上述产能为理论上能达到的最大产能，客户考虑到全年汽车销量季节波动，一般会要求供应商在产能规划时留有 20%的富余产能，2019 年至 2021 年公司产

能利用率均超过 80%，从实际生产情况看，公司目前的产能已经趋于饱和，需通过各种措施来不断提升产能。

2022 年 1-6 月，公司产能利用率下降，主要系 2022 年 3 月中旬以来，长春、上海等地整车厂因疫情原因陆续出现停产，导致公司主要终端整车厂客户出现 1-2 个月暂停要货的情形，公司产量在当年第二季度出现明显下降，随着疫情缓解，2022 年第三季度公司产量恢复正常。

2、报告期内公司骨架总成产品销量不断增加，需通过扩产满足订单需求

报告期内，公司产品逐步从冲压件向总成件转型，总成件（含分总成和骨架总成）销量不断增加，从 2019 年的 1,668.83 万件增加至 2021 年的 2,130.25 万件，2022 年 1-6 月总成件销量为 948.95 万件，其中，骨架总成产品销量增长迅速。报告各期骨架总成销量分别为 148.07 万件、313.39 万件、493.38 万件和 162.25 万件（半年度），若按照一定方法对公司报告期内骨架总成单位进行折算（一辆份座椅骨架一般包括 1 个主驾座椅+1 个副驾座椅+1 套后座座椅或者再增加 1 套中排座椅，对于无中排座椅汽车按照前排主座、副座、后排座椅骨架分别为 0.25 辆份、0.25 辆份和 0.5 辆份折算，对于有中排座椅汽车按照前排主座、副座、中排座椅及后排座椅骨架分别为 0.2 辆份、0.2 辆份、0.3 辆份、0.3 辆份折算），报告期各期公司骨架总成销量分别为 8.48 万辆份、19.29 万辆份、31.25 万辆份和 10.37 万辆份（半年度），随着公司骨架总成车型项目量产，公司骨架总成产品销量明显增长。

此外，截至 2022 年 6 月 30 日，公司在研车型项目中座椅骨架总成件项目情况如下：

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计汽车年产量（辆）
红旗 HS3（C001）	2021 年 10 月	前排主副座椅骨架总成	试样阶段	2022 年 12 月	16 万
红旗 HS6（C206）	2022 年 4 月	前排主副座椅骨架总成、三排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 3 月	5 万
蔚来 ES7	2021 年 9 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2022 年 7 月	6 万
蔚来 ET5	2021 年 9 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2022 年 9 月	10 万
奔腾 D511	2022 年 3 月	后排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 8 月	10 万
理想 M11、M13	2022 年 3 月	主副驾靠背骨架总成	试样阶段	2023 年 12 月	16 万
红旗 E001	2022 年 4 月	前排主副座椅骨	产品设计	2023 年 9 月	9 万

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计汽车年产量（辆）
		架总成、后排座椅骨架总成	阶段		
红旗 E202	2022 年 6 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2023 年 12 月	6 万

注：预计汽车年产量为车型生命周期内的年平均产量，系根据客户提供的需求预测资料测算。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司共有多个在研车型项目，且主要为总成件产品项目，将在 2022 年至 2024 年陆续达到量产状态，上表在研车型项目对应的销量约为 32.5 万辆份/年。

综上，报告期内公司重点产品从汽车座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成的转型升级，报告期各期骨架总成销量分别为 8.48 万辆份、19.29 万辆份、31.25 万辆份和 10.37 万辆份（半年度），公司通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，但公司 2019 年至 2020 年总成件产能利用率均超过 80%，实际产能趋于饱和。2022 年 1-6 月因疫情原因公司订单数量出现短期下滑，但产能利用率仍有 70%。此外，公司有多个在研车型项目将在 2022 年至 2024 年陆续量产，全部量产后预计将新增销量约 32.5 万辆份/年。本次募投项目预计将在未来 2-3 年后逐步投入运营，预计新增座椅骨架产能 40 万辆份/年（考虑实际产能利用率，实际产能按照设计产能的 80%测算大约为 32 万辆份/年），结合在研车型项目产能需求，公司本次募投项目产能将能较好消化。

（二）募投项目新增产能消化措施

1、持续深耕客户，开发新车型项目

经过多年的经营积累，公司与安道拓系、佛吉亚系、英提尔系等知名汽车零部件一级供应商建立了稳定的合作关系，并抓住新能源汽车及自主品牌汽车不断发展的态势，积极为国内整车厂配套座椅骨架产品。未来，公司持续把握新能源汽车及自主品牌汽车市场份额提升趋势，强化营销体系建设，提升整体销售能力，重点开拓新能源及自主品牌汽车市场，提升公司在座椅系统中的市场地位。公司将继续深耕国内老客户老产品，获取老客户新产品；以市场品牌优势积极进入到新客户领域特别是进一步拓展新能源车型及自主品牌车型领域，并聚焦新客户老产品与新产品；择机以产品优势积极开拓新的客户类型。

随着公司持续开发新能源车型及自主品牌车型项目，未来有望获得更多车型项目的定点合作意向，优质的客户资源及充足的在研车型项目为募投项目新增产能消化提供有力支撑。

2、加强技术开发，提升产品竞争力

公司将坚持以客户需求为导向，把握汽车座椅轻量化、智能化、舒适化趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，为公司在汽车座椅市场提高市场占有率提供有力支撑。

公司将不断对生产技术和自动化装备进行开发创新。基于多年的生产实践和技术钻研中，对模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节进行持续创新，并将先进自动化技术与生产工艺融合，更好满足了定制化、精密性生产要求。

公司将不断提升智能化、数字化生产经营能力。进一步推进互联网技术与传统生产模式相结合，减少生产过程中人员干预，实现生产全面在线监测，保证产品质量和生产效率，降低生产过程中的能耗和成本。

公司将把握汽车座椅发展趋势持续进行产品设计开发。公司将对座椅骨架产品的持续研发，利用在高强度、轻量化、智能记忆汽车座椅骨架总成领域已有的优势，持续发开新产品，满足市场及客户的需求。此外，为应对终端市场的需求，公司将进一步加深与客户的合作关系，积极配合客户新产品的早期设计开发工作，进一步融入其协同开发体系，进一步提升产品及服务的竞争力。

3、形成高效管理团队和管理体系，保障项目顺利推进

公司将持续增加管理队伍，保障募投项目顺利推进。公司将继续加大人才培养和引进力度，在客户销售及跟踪、设计研发、生产工艺、内部控制等方面引入外部优秀人才；完善人力资源管理体系，健全人力资源规划系统、教育培训系统、绩效考评系统和薪酬管理系统；以现有的博士后工作站模式为模板，建立研究生工作站，借助高校研究生力量，为公司提供大量技术支持和人才支持。

公司将持续加强发行人内部管理体系，进一步推进系统升级改造和内部制度建设工作，提升智能管理水平。生产管理方面，优化工艺流程、提高生产效率、加强质量管控，实现信息化全面落地；供应链及客户管理方面，完善客户开发管理制度和供应商管理制度，加大客户开发力度、细化成本管控措施；财务管理方面，强化财务管控、健全财务

共享、优化反馈流程，进一步提升财务部门服务生产经营决策的水平；在企业文化方面，塑造具有特色的企业文化，加强员工凝聚力、提升员工归属感。

（三）募投项目新增产能消化风险

关于公司募投项目新增产能由于市场需求发生变化从而导致产能无法消化的风险，招股说明书在“第四节 风险因素”之“五、其他风险”中补充披露如下：

“（七）募投项目产能消化的风险

本次募投项目预计将在未来 2-3 年后逐步投入运营，预计新增座椅骨架产能 40 万辆份/年，能够满足在研车型项目产能需求。公司本次募投项目的扩产规模是基于公司在研车型项目需求量和市场发展的预测而定，具有较强的市场可行性；但是，若未来公司汽车座椅骨架及相关零部件产品的市场需求发生重大变化，或其需求量低于预期，则本次募投项目的新增产能将面临难以消化的风险，进而影响公司的业务规模和收入水平。”

（3）请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

一、核查程序

保荐人、发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人募投项目土地及厂房图纸及产权资料，向发行人相关人员了解土地厂房取得和使用情况、募投项目实施是否可达预期情况，分析说明募投项目与厂房用地匹配情况；

2、取得了募投项目环保备案材料及无需环保备案的证明及相关部门出具的关于发行安全生产、消防合法合规证明，向发行人相关人员了解发行人募投项目实际建设情况。

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、取得并查阅发行人募投项目可行性研究报告、在研车型项目清单，了解募投项目新增产能情况及在研车型项目量产情况；

2、访谈发行人管理人员，了解发行人募投项目产能消化措施。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人募投扩产项目与现有生产车间单位面积设备原值不存在明显差异，汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目与厂房用地相匹配，发行人现有厂房能够满足研发中心及信息化建设技术改造项目的建设。

2、关于汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目和研发中心及信息化建设技术改造项目，尽管发行人已对项目的进行了充分的可行性论证，并在市场开发、人才储备与研发等方面做了充分准备，但如果后期市场情况发生不可预见的变化，发行人存在募投项目不及预期的风险，招股说明书已披露相关风险提示。

3、根据相关部门出具的证明及访谈，发行人汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目和研发中心及信息化建设技术改造项目消防、环保、安全生产均符合所在地监管规定，发行人因募投项目实施被处罚的风险较小。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人有多个在研车型项目，且主要为总成件产品项目，将在 2022 年至 2024 年陆续达到量产状态，可较好地满足上表中列示的即将量产的在研车型项目产能需求。随着发行人获得更多车型项目的定点合作意向，优质的客户资源及充足的在研车型项目为募投项目新增产能消化提供有力支撑。

20. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人、控股股东、实际控制人、发行人关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

回复：

一、资金流水的核查范围、异常标准及确定依据

（一）流水核查范围

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，结合发行人所处经营环境、行业情况、业务流程、规范运作水平、主要财务数据及变动趋势等因素，确定发行人资金流水核查主体的范围为：1、发行人及其子公司、发行人控股股东、发行人实际控制人控制的其他企业等法人；2、发行人实际控制人及其近亲属、持股比例较高的股东及其近亲属、发行人董事监事高级管理人员、关键岗位人员等自然人。资金流水核查主体的银行账户范围为在报告期内的所有存款账户，包括报告期内注销的存款账户、零余额存款账户。

（二）异常标准及确定依据

报告期内，发行人资金流水的核查范围、异常标准及确定依据具体情况如下表：

序号	类别	核查对应关系/职务	核查主体	核查标准	核查标准确定依据
1	发行人及其子公司	发行人	雅虎股份	100 万元以上	参考发行人及其子公司各年利润总额的 5%或资产总额的 0.5%作为设定重要性水平的依据，根据谨慎性原则设定重要性水平为 100 万元，高于重要性水平以上的全部核查。对于虽未达到上述标准，但资金流水性质、频率或交易对方等与日常交易存在明显差异的，作为异常标准一并纳入核查
		子公司	长春雅虎		
		子公司	成都雅虎		
		子公司	锐韦机电		
		子公司	温州伟辰		
		子公司	天津雅虎		
		子公司	虎印模具		
		子公司	安徽雅虎		
		子公司	雅虎科技		

序号	类别	核查对应关系/职务	核查主体	核查标准	核查标准确定依据
		子公司	江苏雅力		
2	控股股东	控股股东	伍虎控股	10 万元以上	综合考虑发行人经营规模、资金流水情况等因素，确定其流水核查的重要性水平为单笔 10 万元
3	实际控制人控制的其他企业	同受控制	拓虎实业		
		同受控制	腾轲物流		
		同受控制	博安母婴		
		同受控制	恩泽投资		
		同受控制	拓安投资		
		同受控制	兰莲日用品		
		同受控制	三亚天客		
4	实际控制人及其近亲属	实际控制人，董事长	池仁虎	5 万元人民币	结合当前温州地区的收入水平和消费水平、发行人员工的工作收入和社会地位等情况，在综合分析的基础上，确定核查金额的重要性水平为 5 万元人民币
		实际控制人，董事、总经理，池仁虎之子	池瑞伟		
		池仁虎之配偶	叶春兰		
		池仁虎之女	池智剑		
		池瑞伟之配偶	章瑞哲		
5	持股比例较高的股东及其近亲属	重要股东，副董事长	池万杰		
		池万杰之配偶，叶春兰之姊妹	叶春莲		
		池万杰之子	池柄辰		
		池柄辰之配偶	戴如雪		
6	董事监事高级管理人员	董事	叶秀琴		
		监事	叶献飞		
		监事	虞希溥		
		监事	池万金		
		副总经理	李艳君		
		副总经理，采购负责人，池智剑之配偶	曾海威		
		财务总监、董事会秘书	王光昌		
7	关键岗位人员	销售总监	李建伟		
		出纳	戴乐乐		
		出纳	余煌静		
		出纳	黄营		

此外，鉴于发行人独立董事王立普（已离职）、韩海敏、池方景、龙江启未参与到发行人的实际经营，且在核查发行人及其控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、

高级管理人员、关键岗位人员及其他关联方资金流水时，并未发现有与独立董事除正常薪酬之外的资金往来情况，故基于实质重于形式原则，未将王立普（已离职）、韩海敏、池方景、龙江启的资金流水列入核查范围。

独立董事王立普（已离职）、韩海敏、池方景、龙江启在报告期后出具承诺：“2019年至今，本人不存在占用浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司资金、不存在代浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司向客户收取款项或向供应商支付款项、不存在代浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司或通过他人代浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司支付成本、费用等情形。”

二、资金流水基本核查程序、核查证据

（一）发行人及子公司资金流水核查

对于发行人及其子公司资金流水核查，保荐机构及申报会计师核查程序及核查证据如下：

1、资金管理内控有效性核查

了解公司与资金管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、银行账户开立情况进行核查

获取发行人及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。

3、执行银行询证程序

对发行人及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、票据、注销账户、资金归集等信息进行函证。

4、银行对账单核查

获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注相关关联方在报告期内是否与发行人及子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形。

5、大额及异常流水核查

根据发行人及子公司银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人进行核对，查看发行人及主要相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来。根据重要性水平选取并核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核了交易对手方信息的账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项。

（二）关联法人资金流水核查

1、银行账户开立情况进行核查

获取发行人关联法人的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。

2、银行对账单核查

实地获取银行对账单及《已开立银行结算账户清单》查询开立账户清单，并根据账户开立情况，在银行现场获取报告期内银行对账单。

3、大额及异常流水核查

对发行人控股股东及实际控制人控制的其他企业资金流水中单笔 10 万元人民币以上的资金收支进行了记录并逐笔核查，确认收支背景、交易内容等信息，并取得必要的支撑性证据，如采购销售合同、出资记账凭证等。

（三）自然人资金流水核查

1、实地获取银行流水

陪同主要被核查对象前往中国农业银行、中国银行、中国工商银行、中国建设银行、上海浦东发展银行、光大银行、招商银行、中国邮政储蓄银行、浙商银行、宁波银行、兴业银行、交通银行、广发银行等全国性主要银行及温州银行、瑞安农村商业银行等地方性银行和其他已开立账户的银行，查询开立账户清单，并根据账户开立情况，现场打印获取报告期内借记卡银行流水。

2、核验账户的完整性

（1）前往主要银行（包括全国性商业银行以及当地农商行等）查询其开户情况；（2）通过“云闪付”APP 查询其在全国主要商业银行的开立账户清单，并与已获取的银行流水进行核对；（3）对已取得的所有银行账户资金流水（包括发行人及关联方）

中对出现的自然人银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供；（4）获取自然人银行账户完整性声明。

3、大额银行流水核查

对自然人资金流水中单笔 5 万元人民币以上的资金收支进行了记录并逐笔核查，确认收支背景、交易内容等信息，并取得必要的支撑性证据，如购房协议、银行理财协议或产品说明、借款协议及交易对象往来声明、消费清单等。

4、取得被核查对象承诺

除实控人近亲属池智剑因买卖个人房产与供应商关联方存在资金往来外，核查对象均承诺报告期内其所持有银行账户的资金未直接或间接与浙江雅虎汽车部件股份有限公司的供应商、客户，或客户及供应商的股东或管理层，发生交易，不存在利益输送情形；其所持有银行账户的资金未直接或间接流向浙江雅虎汽车部件股份有限公司的管理人员及其他员工代垫成本费用、员工薪酬的情形。

5、其他核查程序

对发行人报告期内主要客户、供应商现场或视频访谈时，主要客户、供应商已确认双方之间的款项支付均通过发行人对公账户结算，不存在通过其他账户结算，不存在应发行人要求配合其进行虚假交易的情形。

三、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对相关银行账户的核查情况

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

1、核查程序及证据

（1）获取发行人制定的内控手册等内控制度文件，了解发行人资金管理各环节包括款项支付申请、审批及办理支付各个环节的授权与审批情况，了解发行人资金相关的内部控制流程；

（2）查阅了发行人报告期内银行日记账和现金日记账；

（3）检查发行人财务岗位的设置情况，是否遵循不相容岗位分离的原则；

（4）对发行人货币资金收支执行了穿行测试，以了解报告期内发行人资金管理相关内部控制措施的实际执行情况。

2、核查意见

发行人制定了《现金管理制度》《银行存款管理制度》《票据管理制度》《销售环节管理制度》《采购环节管理制度》等资金管理内部控制相关制度，对现金、票据、备用金、报销和货款收支等流程进行了明确规定并一贯有效执行。发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

1、核查程序及证据

（1）获取发行人及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

（2）对于报告期各期新增开户和销户的账户取得开户证实书、销户证明和销户回单等支持性文件，并了解相关开销户的原因，分析其与发行人的业务需要是否相匹配。

2、核查意见

发行人银行账户均已在发行人财务核算中全面反映，银行开户数量与发行人业务相匹配，且不存在银行账户不受发行人控制的情况。

（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

1、核查程序及证据

（1）获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

（2）结合内控测试、凭证测试等细节测试，核查是否存在大额异常资金流水与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的情况。

2、核查意见

报告期内发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情况。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

1、核查程序及证据

（1）获取并查阅了发行人其他往来明细账中与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等的大额资金往来；

（2）查阅发行人控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，核查其与发行人之间除正常工资奖金发放、费用报销外的其他大额收支往来资料，包括发行人记账凭证、交易协议等；

（3）访谈相关当事人，了解其大额资金往来发生的原因及合理性。

2、核查意见

经核查，报告期内，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业、发行人董事、监事、高管等除工资奖金发放、费用报销外的资金往来情况如下：

单位：万元

关联方	交易事项	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
池仁虎	发行人向池仁虎支付借款利息	-	-	-	93.02
叶春兰	发行人与叶春兰结算发行人收购温州伟辰紧股权款	-	-	-	7.90
拓虎实业	发行人向瑞安市拓虎进出口贸易有限公司支付厂房租赁租金	-	-	-	224.00
腾轲物流	发行人向浙江腾轲物流有限公司支付仓储及运费	-	-	13.72	97.25
博安母婴	浙江博安母婴用品有限公司向发行人支付专利转让费、结算代垫款	-	-	32.67	10.71
伍虎控股	发行人结算代垫的社保及公积金	-	-	0.10	2.60
恩泽投资	平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）向发行人注入投资款	-	-	-	3,757.36

除工资奖金发放、费用报销外，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业、董事、监事、高管、关键岗位人员资金往来主要系股权出资、厂房租金、专利转让费、仓储运输费用和代垫社保公积金费用等形成，均有真实合理往来背景，不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

1、核查程序及证据

（1）获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水，结合库存现金明细表，核查是否存在大额频繁取现的情形，了解其原因及合理性；

（2）获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水，结合与银行日记账双向核对，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，了解其原因及合理性。

2、核查意见

报告期内，发行人及其子公司不存在大额或频繁取现的情形，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

1、核查程序及证据

获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水，结合无形资产明细表、费用明细表等，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务，了解其原因及商业合理性。

2、核查意见

报告期内，发行人及其子公司不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

1、核查程序及证据

查阅发行人实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上以及单日多笔金额累计超过 5 万元的现金交易全部逐笔核查，并对款项性质、交易对手的合理性进行分析，同时获取资金用途的证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金交易的合理性。

2、核查意见

经核查，发行人实控人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形。关于实际控制人个人账户大额资金往来，报告期内，发行人实际控制人池仁虎、池瑞伟及叶春兰大额资金往来主要用途或性质为银行理财、股权投资款、买卖房产及黄金、房租收入、日常消费、亲属及朋友间借还款等，发行人实际控制人个人账户不存在无合理解释的大额资金往来的情形。

发行人实控人个人账户不存在频繁出现大额存现、取现情形。关于实际控制人个人账户存现、取现情形，2019 年至 2022 年 6 月末，发行人实际控制人池仁虎、池瑞伟和叶春兰单笔金额 5 万元以上年度人均存现金额不超过 10 万元、单笔金额 5 万元以上年度人均取现金额不超过 40 万元，主要系举办婚礼现金支出、过年及喜事红包发放、朋友资金周转及家庭个人日常消费等形成，发行人实际控制人个人账户不存在频繁出现大额存现、取现情形。

（八）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1、核查程序及证据

查阅控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，核查其报告期内核查人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款情况。

2、核查意见

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

1、核查程序及证据

查阅发行人控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了

正常工资奖金发放以外的其他收支往来进行核查，并获取相关交易的支持文件，对款项性质、交易对手方的性质及合理性进行分析。

2、核查意见

经核查，报告期内，发行人供应商上海德辰物资有限公司股东吴德道的配偶蔡爱姑与发行人实控人池仁虎女儿池智剑之间存在资金往来，主要系蔡爱姑向池智剑购置了房产并支付了 428 万元购房款。针对上述事项，保荐机构及申报会计师进行了以下专项核查：（1）对蔡爱姑买房背景及相关事项进行核查，蔡爱姑系瑞安人，因生意关系与池智剑一家相识，其儿子平时在上海开办公司经营业务，近年在温州设立公司开展业务，为了方便儿子回瑞安居住，特地向池智剑买了自己同小区房子用于儿子居住；（2）查看了购房协议，办理过户后的房产证，并实地走访查看了交易的房产，通过对比周边房价核查本次房产交易的公允性，本次交易价格与周边房价不存在较大差异；（3）核查了发行人与德辰物资经营性往来款项，未发现异常情况。通过以上核查，保荐机构及申报会计师认为蔡爱姑购置房产价格公允，不存在利益输送情形。

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

1、核查程序及证据

（1）获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水，结合银行日记账双向流水测试，核查与关联方是否存在大额或频繁的资金往来，并逐笔了解原因，获取拆借款协议等支持性文件；

（2）结合应收账款、应付账款凭证测试，核查是否存在对方单位为非发行人及其子公司客户供应商的情况，是否存在收付款对象为关联方的情况。

2、核查意见

报告期内，发行人及其子公司不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

根据上述资金流水核查情况，保荐人和申报会计师认为：发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（本页无正文，为《<关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》之发行人签章页）

浙江雅虎汽车部件股份有限公司

2022 年 12 月 23 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告的全部内容，确认审核问询函之回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长：池仁虎

池仁虎

浙江雅虎汽车部件股份有限公司

2022 年 12 月 23 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江雅虎汽车部件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，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、完整性承担相应法律责任。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

2022 年 12 月 23 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读浙江雅虎汽车部件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，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、完整性承担相应法律责任。

总经理：_____

杨明辉

中信证券股份有限公司

2022 年 12 月 23 日

（本页无正文，为《<关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》之保荐机构签章页）

保荐代表人：

庄玲峰

胡　涛

中信证券股份有限公司

2022年 12 月 23 日