

关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司
IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

目 录

一、关于业绩变动及持续经营能力·····	第 1—6 页
二、关于主要客户·····	第 6—14 页
三、关于毛利率·····	第 14—36 页
四、关于研发费用·····	第 36—43 页
五、关于应收款项·····	第 43—47 页
六、关于存货·····	第 47—54 页
七、关于废料销售·····	第 54—58 页

关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕256号

深圳证券交易所:

由中信证券股份有限公司转来的《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第二轮审核问询函》(审核函〔2023〕010032号,以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江雅虎汽车部件股份有限公司(以下简称雅虎股份或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下(如无特别说明,本说明中的货币单位均为万元)。

一、关于业绩变动及持续经营能力

申请文件及问询回复显示:

(1)报告期各期,发行人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;主营业务收入分别为46,420.31万元、49,449.13万元、67,445.60万元和24,505.49万元,2022年1-6月发行人收入对应部分车型销量出现不同程度下滑,主要系受长春疫情管控、高端车型缺芯和市场消费疲软的影响。

(2)一汽红旗部分车型为发行人主要配套车型。2022年1-6月,由于红旗H9车型销量下滑,发行人来自高端车型的收入占比较2021年出现下滑。

(3)发行人新能源车型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%,自主品牌车型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%,但2022年上半年占比较2021年的42.91%有较大程度下降。新能源汽车轻量化需求更为明显。

(4)发行人收入具备一定季节性,其中2020年第四季度收入占比较高主要

受疫情影响，2021 年第三季度收入占比较低主要系受缺芯等因素影响。

请发行人：

（5）结合主要配套车型季度销售量变动，进一步说明发行人收入季节分布的合理性；区分不同销售方式，说明发行人的收入确认的具体方式，寄售模式下的内部控制，收入确认时点是否准确，是否存在跨期情形。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（5）发表明确意见。（审核问询函问题 1）

回复：

（一）公司收入季节分布的合理性

报告期各期，公司主营业务收入按季度分布的构成情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	12,180.10	20.28%	14,263.87	21.15%	5,312.75	10.74%
第二季度	12,325.40	20.52%	15,911.46	23.59%	10,436.88	21.11%
第三季度	15,706.91	26.15%	12,896.68	19.12%	13,128.29	26.55%
第四季度	19,854.65	33.05%	24,373.60	36.14%	20,571.21	41.60%
合计	60,067.06	100.00%	67,445.60	100.00%	49,449.13	100.00%

汽车行业的销售旺季主要一般在 10 月至次年春节前，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 3 季度和 4 季度。其中，2020 年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，随着疫情得到有效控制，汽车销售在下半年迎来反弹，公司产品销售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，该项目收入金额较大。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，公司产品销售也相应受到了影响。2022 年第 1 季度和第 2 季度收入占比相对较低，主要系 1 季度受春节假期影响以及上海、长春等地由于疫情管控，公司主要客户出现生产停滞，对公司产品需求减少所致；随着疫情得到有效控制以及国家出台了促进汽车消费的相关政策，3 季度和 4 季度收入迎来反弹，收入占比相对较高。此外，4 季度公司新配套车型蔚来 ES7/ET5、红旗 HQ9 等规模量产，产生的收入较高，也提高了 4 季度的收入占比。

报告期各期，公司前五大收入对应车型如下：

排名	2022 年	2021 年	2020 年
1	红旗 H9	红旗 H9	红旗 H9
2	丰田 RAV4 荣放	丰田 RAV4 荣放	大众宝来
3	大众宝来	大众宝来	丰田 RAV4 荣放
4	蔚来 ES6、EC6	蔚来 ES6、EC6	奥迪 A3、大众高尔夫
5	奥迪 A3、大众高尔夫	奥迪 A3、大众高尔夫	大众速腾

注：奥迪 A3、大众高尔夫为平台型项目，相关产品可在多个车型上通用

上述主要车型在各期合计销售量分季度构成情况如下：

单位：万辆

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
第一季度	15.34	24.84%	18.41	28.69%	15.94	17.10%
第二季度	15.11	24.46%	16.99	26.48%	23.21	24.90%
第三季度	17.03	27.57%	12.07	18.82%	23.99	25.74%
第四季度	14.29	23.13%	16.70	26.02%	30.07	32.26%
合计	61.77	100.00%	64.17	100.00%	93.21	100.00%

公司作为汽车零部件二级供应商，并不直接向整机厂进行销售。公司将产品销售给一级供应商，由一级供应商销售给整机厂再到整车实现最终市场销售，存在一定的时间差异，也受整机厂、汽车销售商等的库存量影响。因此，公司主营业务收入的季度构成并不与主要车型的市场季度销售占比完全一致，但季节性特征上具有匹配性。

从上表可知，公司主要配套的车型的季度销量分布与公司主营业务收入的季度分布较为匹配，2019 年各季度占比相对均衡；2020 年则呈现 1 季度占比最低、4 季度占比最高的特征；2021 年则呈现 3 季度占比最低的特征；其中，2020 年四季度收入占比较高，但主要车型销量的占比相对低于收入占比，主要是因为 2020 年四季度收入占比较高除新冠疫情得到控制，汽车销售迎来反弹外，也与下半年红旗 H9 项目量产，产生的收入较高有关。红旗 H9 单车货值远高于其他车型项目，因此该项目收入较高但对应的整车销量占比相对较低，对整体收入及主要车型销量的季节性特征产生了一定影响。

而 2022 年，公司 4 季度收入占比最高，但主要配套车型的销量则 3 季度占比较高，主要系财政部、税务总局于 5 月发布《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》，对购置日期在 6 月 1 日至 12 月 31 日且符合一定条件的乘用车减半征收购置税。公司主要配套的车型丰田 RAV4 荣放、大众宝来、奥迪 A3、大众高尔夫等均适用该政策，因此 3 季度在政策刺激下终端销量大幅增长，而公司作为二级供应商，从产品供应到整车实现终端销售存在滞后性。此外，2022 年 4 季度公司新配套车型蔚来 ES7/ET5、红旗 HQ9 等规模量产，产生的收入较高，因此 4 季度收入占比也相对较大。

综上，公司主营业务收入的季节分布特征与主要配套车型的市场销量季度分布特征相似，公司的收入季节性分布具有合理性。

（二）收入确认的具体方式

对于总成件、冲压件等汽车零部件产品，公司均采用直销模式，直接向客户进行销售，而客户一般采用签收结算和领用结算两种方式与客户进行结算。报告期各期，公司主营业务收入按签收结算和领用结算的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
签收结算	37,032.40	61.65%	41,192.01	61.07%	28,497.79	57.63%
领用结算	23,034.65	38.35%	26,253.59	38.93%	20,951.34	42.37%
合计	60,067.06	100.00%	67,445.60	100.00%	49,449.13	100.00%

在两种结算方式下，公司总成件、冲压件等汽车零部件产品的收入确认政策如下：

结算方式	收入确认政策	具体确认方式
签收结算	在客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入	将产品交付给客户，并取得客户出具的签收单后，根据签收日期确认为当期收入
领用结算	在产品经客户领用，客户向公司出具结算单后、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入	将产品交付给客户，由客户签收后确认为发出商品，按月获取客户出具的结算单，根据客户领用数量，于领用当期确认收入

公司对于签收模式和领用结算模式下的零部件收入确认方法与天成自控（603085）、上海沿浦（605128）、博俊科技（300926）等同行业可比公司一致，

且符合《企业会计准则》的规定。

（三）寄售模式下的内部控制以及收入确认时点准确性

在领用结算模式下（类似于寄售模式），公司根据客户的要货指令，将产品运输至客户处，由客户签收确认收货。每月 10 号左右，客户会向公司提供对账单，列明上一个月签收和领用的产品明细，公司则根据对账单上领用的产品数量和对应产品价格在产品被领用的月份确认销售收入。

公司制定了如下内部控制，确保存货数量的真实、准确：

1. 公司在 ERP 系统中建立虚拟客户仓，当货物从公司发送至客户处时，由客户签收确认，公司相关人员对发货数量和签收数量进行核对，核对无误后对存货进行调拨出库，由公司仓库调整至客户仓；按月取得客户出具的结算单，根据结算单数量和时间进行销售出库，并相应确认收入；

2. 客户一般根据生产需求向公司下达送货指令，故产品签收后往往会在相对较短时间内领用。对于已发货但尚未领用结算的存货，即寄售仓存货，物流部门定期进行库龄分析，并向客户发送客户仓存货数据进行核对，并取得客户的书面确认，确保账实相符；对于签收后长期未与公司结算的产品，公司会及时与客户核对原因，确保客户签收的产品均得到及时的签收结算。

在领用结算模式下，公司将产品发往客户，取得客户签收单后确认为发出商品，按月取得客户出具的结算单，根据客户实际领用数量于领用当期确认收入，收入确认时点准确，不存在跨期情形。

保荐机构和申报会计师对主要客户进行了穿行测试，查看收入确认的准确性，并对主要客户各期交易金额、期末寄售仓存货数量等进行了函证，经核查，不存在领用结算模式下的收入跨期情形。

综上，公司针对领用结算制定了相应的内部控制措施并得到有效执行，领用模式下的收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）检索公司报告期各期主要配套车型的季度销量数据，并与公司主营业务收入的季节分布对比；

(2) 了解公司不同销售方式下的收入确认方法，与同行业公司进行对比，并获取主要客户的合同查看相应条款，分析收入确认的合理性和准确性；

(3) 了解并测试公司领用结算（寄售模式）下的内部控制；

(4) 向领用结算的客户函证确认双方结算模式、当期交易额、应收余额以及发出商品情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司主要配套的车型季度销量与公司季度收入分布特征相似，公司主营业务收入的季节性分布具有合理性；公司不同结算模式下的收入确认方式合理，与同行业公司基本一致，符合《企业会计准则》的规定；公司针对领用结算模式（寄售模式）制定了相应的内部控制措施，收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形。

二、关于主要客户

申请文件及问询回复显示：

(1) 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。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，约定该车型项目生命周期内部分零部件由公司提供。

(2) 根据公开数据，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%，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。

(3) 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，2021 年对一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓销售占比分别为 30.54%、28.43%、16.18%。

(4) 2019 年-2021 年，发行人部分客户销售金额变动较大，如对英提尔交运销售金额持续下行，对一汽富维、延锋座椅（重庆安道拓）销售金额大幅增长，未详细说明原因。

请发行人：

(4) 区分直接客户（如前五大客户及中国李尔、佛吉亚）和终端主机车厂，列表说明对应的销售金额、占比，如存在较大变动请分析原因；结合报告期各期量产、定点项目数量，与主要客户新增量产、定点项目数量及在研项目情况等，说明发行人是否持续配合客户进行车型迭代，合作是否存在重大不利变化。

请保荐人发表明确意见，申报会计师对问题（4）发表明确意见。（审核问询函问题 2）

回复：

(一) 区分直接客户（如前五大客户及中国李尔、佛吉亚）和终端主机车厂，列表说明对应的销售金额、占比，如存在较大变动请分析原因

报告期内，公司区分直接客户与终端主机厂的销售金额及占比情况如下：

直接客户	主要终端整车厂	2022 年		2021 年		2020 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
一汽富维安道拓金属	一汽大众	11,420.39	17.56%	12,013.99	16.45%	13,202.31	24.73%
	一汽丰田	3,807.16	5.85%	4,447.63	6.09%	3,441.91	6.45%
	一汽红旗	1,256.88	1.93%	1,208.95	1.66%	1,435.01	2.69%
	其他车企	946.90	1.46%	1,053.17	1.44%	984.72	1.84%
	小计	17,431.32	26.81%	18,723.73	25.63%	19,063.94	35.71%
一汽富维（600742）	一汽红旗	6,527.37	10.04%	15,874.59	21.73%	4,506.23	8.44%
	一汽大众	1,505.79	2.32%	1,743.38	2.39%	2,236.04	4.19%
	一汽丰田	903.21	1.39%	210.98	0.29%	1.03	0.00%
	其他车企	1,764.32	2.71%	2,120.60	2.90%	2,312.65	4.33%
	小计	10,700.69	16.46%	19,949.55	27.31%	9,055.95	16.97%
重庆安道拓/延锋座椅	蔚来汽车	3,399.38	5.23%	2,846.38	3.90%	1,358.98	2.55%
	沃尔沃亚太	3,465.35	5.33%	3,107.12	4.25%	2,075.50	3.89%
	领克	2,082.76	3.20%	2,241.67	3.07%	1,182.04	2.21%
	其他车企	1,336.52	2.06%	3,300.77	4.52%	1,709.74	3.20%
	小计	10,284.01	15.81%	11,495.94	15.74%	6,326.26	11.85%
英提尔交运	一汽大众	2,292.73	3.53%	1,957.27	2.68%	2,782.96	5.21%
	上汽大众	1,980.91	3.05%	1,896.28	2.60%	2,452.29	4.59%
	福建奔驰	668.70	1.03%	484.73	0.66%	523.75	0.98%
	其他车企	1,505.18	2.31%	640.31	0.88%	488.09	0.91%

直接客户	主要终端整车厂	2022 年		2021 年		2020 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
	小计	6,447.52	9.91%	4,978.59	6.82%	6,247.10	11.70%
佛吉亚	一汽大众	972.81	1.50%	1,140.27	1.56%	1,383.47	2.59%
	理想汽车	686.97	1.06%	635.35	0.87%	250.13	0.47%
	上汽大众	153.94	0.24%	143.86	0.20%	219.38	0.41%
	其他车企	709.50	1.09%	244.05	0.33%	134.11	0.25%
	小计	2,523.22	3.88%	2,163.54	2.96%	1,987.09	3.72%
一汽富晟李尔	一汽红旗	2,072.80	3.19%				
	其他车企			0.60	0.00%	0.48	0.00%
	小计	2,072.80	3.19%	0.60	0.00%	0.48	0.00%

注 1：上表销售金额为汽车零部件收入，不包含模具及其他业务收入。

注 2：一汽大众包含一汽大众与一汽奥迪品牌。

报告期内，公司对一汽富维安道拓金属的销售收入呈现先下降后稳定的特点，主要系公司通过一汽富维安道拓金属为一汽大众配套的大众宝来、大众速腾等原有车型销量出现下降，且一汽大众近年来推出的全新车型数量较少，公司配套于一汽大众的产品收入出现一定下降。

2019 年至 2021 年，公司对一汽富维的销售收入大幅提升，主要系公司抓住新能源汽车及自主品牌汽车占比提高的结构化机遇，通过一汽富维为红旗 H9、E-HS9 等车型项目配套座椅骨架产品，随着上述项目在 2020 年量产，配套的收入在 2020 年及 2021 年出现上升。2022 年受长春疫情及高端车型缺芯影响，公司通过一汽富维配套一汽红旗相关车型项目的销售收入出现下降。

报告期内，公司对重庆安道拓（延锋座椅）的销售收入呈增长趋势。公司顺应新能源及自主品牌汽车市场份额的提升趋势，通过重庆安道拓（延锋座椅）配套的主要终端整车厂为蔚来汽车、沃尔沃亚太及领克等新能源及自主品牌，随着上述车型项目的量产，公司来自重庆安道拓的收入出现增长。

公司通过英提尔交运为大众 POLO、大众朗逸、大众高尔夫等车型项目配套座椅零部件产品，受近年来整车市场变化影响，市场传统燃油车终端销量逐步减少，报告期内公司对英提尔交运的收入逐年下滑。

报告期内，公司向主要终端主机厂的销售金额及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

主要终端主机厂	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一汽大众	16,567.72	25.48%	17,194.65	23.54%	20,052.94	37.57%
一汽红旗	9,893.10	15.21%	17,316.45	23.71%	6,016.83	11.27%
一汽丰田	4,711.05	7.24%	4,715.23	6.46%	3,445.36	6.45%
蔚来汽车	3,813.95	5.87%	3,125.19	4.28%	1,549.76	2.90%
沃尔沃亚太	3,454.25	5.31%	3,130.31	4.29%	2,089.74	3.91%
上汽大众	3,277.73	5.04%	3,123.21	4.28%	3,874.08	7.26%
其他车企	12,486.35	19.20%	14,667.41	20.08%	9,414.95	17.64%
小计	54,204.16	83.35%	63,272.45	86.62%	46,443.66	87.01%

注 1：上表销售金额为汽车零部件收入，不包含模具及其他业务收入

注 2：一汽大众包含一汽大众与一汽奥迪品牌

按照汽车品牌划分，公司报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目收入与终端车型市场销量整体匹配（上述车型项目收入占报告期各期不含模具的主营业务收入比重分别为 54.88%、66.28%和 52.25%），具体情况如下：

车型	2022 年			2021 年			2020 年		
	公司销售收入金额（万元）	市场终端销量（万辆）	单位终端销量对应的收入（元/辆）	公司销售收入金额（万元）	市场终端销量（万辆）	单位终端销量对应的收入（元/辆）	公司销售收入金额（万元）	市场终端销量（万辆）	单位终端销量对应的收入（元/辆）
丰田 RAV4 荣放	3,723.94	17.00	219.06	4,481.69	19.97	224.42	3,444.33	17.49	196.93
红旗 H9	3,429.90	2.13	1,610.28	13,382.07	4.03	3,320.61	4,305.52	1.35	3,189.27
大众宝来	3,196.62	21.45	149.03	4,064.15	24.84	163.61	4,466.82	33.24	134.38
蔚来 ES6、EC6	2,920.83	5.94	491.76	3,125.19	7.19	434.66	1,549.76	3.34	464.00
红旗 HQ9	2,095.24	0.57	3,675.86	-	-	-	-	-	-
领克 06	2,091.17	4.78	437.48	2,251.15	5.36	419.99	1,184.98	1.67	709.57
大众捷达	2,050.24	14.73	139.19	2,256.97	17.81	126.72	2,415.19	16.11	149.92
大众速腾	1,828.91	20.35	89.87	2,167.22	23.57	91.95	2,500.70	29.98	83.41
大众朗逸	1,533.93	39.26	39.07	1,649.02	38.55	42.78	1,928.12	41.98	45.93
沃尔沃 S90	1,275.32	3.47	367.53	1,262.54	4.37	288.91	586.74	1.02	575.24
红旗 E-HS9	1,255.91	0.63	1,993.51	2,559.55	0.55	4,653.73	213.39	-	-
沃尔沃 S60	844.34	2.67	316.23	917.94	2.79	329.01	511.08	0.93	549.55
红旗 HS5	785.29	14.01	56.05	733.57	13.16	55.74	584.54	9.64	60.64

吉利星瑞	724.30	11.07	65.43	2,503.40	13.36	187.38	833.55	1.91	436.41
大众探岳	564.49	11.27	50.09	582.58	11.11	52.44	965.52	18.81	51.33

注：市场终端车型销量数据来源于搜狐汽车及太平洋汽车网，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；单位终端销量对应的收入=公司销售收入金额/市场终端销量。

报告期内，公司配套一汽大众的销售收入出现下降，主要系一汽大众配套的大众宝来、大众速腾、大众捷达等原有车型销量出现下降；同时，公司配套一汽大众主要为冲压件，报告期各期配套一汽大众的冲压件产品收入分别为 13,849.54 万元、12,420.68 万元和 12,345.95 万元，占配套一汽大众收入比重分别为 69.06%、72.24%和 74.52%，随着公司逐步将重心转移至总成件产品，一汽大众作为公司冲压件产品最大的配套主机厂，其收入出现一定下降。

报告期内，公司配套一汽红旗的销售收入出现较大波动，主要原因系配套的红旗 H9 车型市场终端销量波动。公司红旗 H9 项目于 2020 年下半年投产，该车型 2021 年终端销量由 2020 年的 1.35 万辆增至 4.03 万辆，因此 2021 年配套收入由 4,305.52 万元大幅增加至 13,382.07 万元；2022 年一汽红旗受长春疫情管控、缺芯及市场需求影响，红旗 H9 车型终端销量下滑至 2.13 万辆，导致 2022 年配套红旗 H9 收入大幅下滑至 3,429.90 万元。同时，2022 年汽车市场消费疲软，一汽红旗消化上年度库存车辆，公司配套一汽红旗销售收入进一步降低。

报告期内，公司配套的其他主要终端主机厂收入相对稳定。一汽丰田、蔚来汽车及沃尔沃亚太的收入占比稳步提升，配套上汽大众的收入小幅下滑后回升。

（二）结合报告期各期量产、定点项目数量，与主要客户新增量产、定点项目数量及在研项目情况等，说明发行人是否持续配合客户进行车型迭代，合作是否存在重大不利变化

报告期内，公司量产、定点项目数量，与主要客户新增量产、新增定点项目数量情况如下：

		单位：个		
项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
一汽富维安道拓金属	新增量产项目数量	1	4	3
	定点项目数量	1	—	1
	期末在研车型项目数量	—	—	4
一汽富维	新增量产项目数量	3	4	4

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
(600742)	定点项目数量	2	5	4
	期末在研车型项目数量	4	5	4
重庆安道拓/延锋座椅	新增量产项目数量	3	1	8
	定点项目数量	5	4	3
	期末在研车型项目数量	5	4	1
英提尔交运	新增量产项目数量	-	-	2
	定点项目数量	2	-	-
	期末在研车型项目数量	2	-	-
佛吉亚	新增量产项目数量	1	2	-
	定点项目数量	-	4	1
	期末在研车型项目数量	3	4	2
量产项目总数		115	104	93
新增量产项目总数		11	12	20
定点项目总数		22	16	14
期末在研车型项目总数		25	15	12

如上表所示，报告期各期，公司为前五大客户配套的定点项目数量（当年度确定合作关系的项目）、期末在研车型项目数量（已确定合作关系但各期末尚未量产前的车型零部件研发项目）、新增量产项目数量以及上述项目报告期各期总数整体较为稳定，表明公司持续为客户配套新车型项目。报告期各期，随着公司定点项目、期末在研项目及新增量产项目的增加，公司量产项目总数分别达到 93 个、104 个和 115 个，呈现稳步提升趋势，公司持续配合客户进行车型迭代，合作关系不存在重大不利变化。

公司在配合客户车型迭代的同时也在进行车型及产品升级。2020 年起，公司定点项目逐步向单价较高的座椅骨架总成项目转型，同时抓住新能源汽车与自主品牌汽车市场份额提升的结构性变化机会，定点项目总数稳步增加，报告期各期分别为 14 个、16 个和 22 个。一汽富维安道拓金属、英提尔交运主要销售内容为冲压件，伴随着 2020 年公司逐步向总成件转型，其新增量产项目数量、定点项目数量及在研车型项目数量有所减少。

公司目前在研车型项目以骨架总成为主，报告期各期末在研的车型项目总数分别为 12 个、15 个和 25 个。

截至 2022 年末，公司共有在研车型项目 25 个，其中对应市场车型 22 个（其中部分车型对应公司多个在研项目），主要情况如下：

整车厂	在研车型数量（个）	车型类别
一汽红旗	8	自主品牌及部分新能源车型
上汽大众	3	部分新能源车型
蔚来汽车	2	自主品牌及新能源车型
沃尔沃	2	外资品牌（自主品牌收购）
福特	2	外资品牌
理想汽车	1	自主品牌及新能源车型
特斯拉	1	新能源车型
哪吒汽车	1	新能源车型
别克	1	外资品牌
奔腾	1	自主品牌
合计	22	

如上表所示，公司在配套原车型座椅骨架更新迭代的基础上，顺应市场发展趋势重点开拓新能源及自主品牌汽车车型项目，在研的 22 个车型中涉及自主或者新能源汽车的车型共 15 个。此外，公司近年为一汽红旗、蔚来汽车、理想汽车等整车厂新能源及自主品牌车型配套座椅骨架及冲压件产品过程中，与整车厂形成直接合作。

截至 2022 年末公司为上述新能源及自主品牌汽车整车厂配套车型的具体情况如下：

整车厂	整车厂在售及公司已量产车型项目情况	在研车型情况
一汽红旗	整车厂在售车型 15 个，公司配套车型 13 个，均间接通过整椅厂商为一汽红旗配套，公司就上述项目主要与整椅厂进行技术及研发交流	在研车型 8 个，其中一汽红旗直接定点项目 4 个，公司 2022 年经评审后进入一汽红旗合格供应商体系，公司上述 4 个项目与一汽红旗进行直接研发及技术交流，具备较强整车厂合作粘性及配套其车型迭代能力
蔚来汽车	整车厂在售车型 6 个，公司配套车型 4 个，均间接通过整椅厂商为蔚来汽车配套	在研车型 2 个，其中蔚来汽车直接定点项目 1 个，公司 2022 年经评审后进入蔚来汽车合格供应商体系，上述 1 个项目与蔚来汽车进行直接研发及技术交流
理想汽车	整车厂在售车型 3 个，公司配套车型 1 个，间接通过整	在研车型 1 个，系理想汽车直接定点项目，公司 2022 年经评审后进入理想汽

整车厂	整车厂在售及公司已量产车型项目情况	在研车型情况
	椅厂商为理想汽车配套	车合格供应商体系，上述 1 个项目与理想汽车进行直接研发及技术交流
其他自主品牌或新能源在研车型情况		大众 ID.5 新能源车、特斯拉、哪吒汽车、奔腾汽车

注：整车厂在售车型数量来自汽车之家。

如上表所示，一汽红旗、蔚来汽车等自主品牌及新能源整车厂主要车型均由公司配套，且公司陆续与一汽红旗、蔚来汽车、理想汽车等新能源汽车整车厂形成直接合作，整车厂直接确定公司作为其某款车型的座椅骨架直接供应商，公司参与座椅骨架协同开发，与整车厂形成较为深入的合作关系，配套车型迭代能力进一步增强。公司在配合客户进行车型迭代的同时也在进行产品转型升级，单车配套货值不断提升，公司自身竞争力及客户粘性也随之增强。

综上，公司持续配合客户进行车型迭代，双方合作不存在重大不利变化。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司车型项目清单，并对公司收入按照直接客户和终端主机厂进行统计分类，分析主要客户分终端主机厂的销售变动情况；

（2）查阅并分析公司项目清单，整理并统计公司主要客户项目的时间、在研时间、及量产时间，统计主要客户各期新增量产、新增定点及在研项目情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，公司对一汽富维安道拓金属的销售收入先下降后稳定，主要系公司通过一汽富维安道拓金属为一汽大众配套的大众宝来、大众速腾等原有车型销量出现下降，且一汽大众近年来推出的全新车型数量较少，公司配套于一汽大众的产品收入出现一定下降；2019 年至 2021 年，公司对一汽富维的销售收入大幅提升，主要系公司抓住新能源汽车及自主品牌汽车的结构化机遇，快速提升一汽红旗配套比重，红旗 H9、E-HS9 量产助力公司 2020 年和 2021 年收入提升；报告期内，公司对重庆安道拓（延锋座椅）的销售收入呈增长趋势，主要系配套的蔚来汽车、沃尔沃亚太及领克等新能源及自主品牌车型项目量产；报告期内，公司

对英捷尔交运的销售收入逐年下滑，主要系整车市场变化，其配套的 POLO、大众朗逸、大众高尔夫等传统燃油车终端销量逐步减少；

(2) 公司持续配合客户进行车型迭代，且逐步向单价较高的座椅骨架总成项目转型，双方合作不存在重大不利变化。

三、关于毛利率

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人新车型总成件、冲压件的毛利率整体低于原车型；新车型总成件收入占比先升后降，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。

(2) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 26.93%（含运费）、26.38%、21.79%、19.06%，毛利率持续下行。

(3) 总成件毛利率与同行业可比公司的比较情况中，天成自控-乘用车座椅毛利率较低，与发行人存在较大差异。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%，仍高于上海沿浦-座椅冲压件、博俊科技-冲压业务业务毛利率。

请发行人：

(1) 列表说明报告期各期总成件、冲压件新旧车型对应收入、收入占比及毛利率，分析其收入、毛利率变动的原因；新车型总成件、冲压件的毛利率整体低于原车型的原因及合理性，是否符合行业特征。

(2) 简要总结发行人主营业务毛利率下降的原因，并量化分析原材料上涨、产品结构变动对毛利率的影响情况，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格上涨压力的能力，毛利率是否存在进一步下滑风险。

(3) 说明发行人总成件毛利率整体高于天成自控-乘用车座椅毛利率的原因；考虑废料收入及成本口径后，发行人冲压业务毛利率略高于上海沿浦-座椅冲压件、博俊科技-冲压业务毛利率的原因及合理性，2022 年 1-6 月发行人冲压件毛利率下降幅度大于博俊科技的原因及合理性；发行人单独归集废料成本并确认为其他业务成本是否符合《企业会计准则》，是否属于行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 3）

回复：

（一）列表说明报告期各期总成件、冲压件新旧车型对应收入、收入占比及毛利率，分析其收入、毛利率变动的原因；新车型总成件、冲压件的毛利率整体低于原车型的原因及合理性，是否符合行业特征

1. 报告期各期新车型和原车型销售收入、收入占比和毛利率及变动情况

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。

（1）总成件收入及毛利率变动情况

报告期内，公司总成件产品对应新车型和原有车型的收入、收入占比及毛利率情况如下：

新旧 车型	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	收入 占比	毛利率	收入	收入 占比	毛利率	收入	收入 占比	毛利率
新车型	19,863.30	67.43%	14.28%	28,542.00	74.41%	16.09%	11,007.18	50.20%	13.78%
原车型	9,595.61	32.57%	26.41%	9,815.61	25.59%	22.88%	10,918.57	49.80%	31.54%
小计	29,458.91	100.00%	18.23%	38,357.62	100.00%	17.83%	21,925.75	100.00%	22.62%

1) 收入变动原因

报告期各期，公司总成件收入分别为 21,925.75 万元、38,357.62 万元和 29,458.91 万元，2021 年快速增长主要系 2020 年以来红旗 H9/E-HS9、吉利星瑞、领克 06 等新车型项目逐步量产，新车型收入占总成件收入的比重快速提高所致。而 2022 年，受长春、上海疫情管控导致生产停滞，以及主要配套车型红旗 H9/E-HS9 受长春疫情管控、消费需求减弱等因素影响出现收入大幅下降，导致公司总成件收入出现了较大幅度的下降。

报告期各期，公司主要新车型项目收入变动情况如下：

单位：万元

序号	车型	2022 年		2021 年		2020 年	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
1	红旗 H9、E-HS9	4,610.02	23.21%	15,672.87	54.91%	4,454.82	40.47%
2	蔚来 ES6	2,890.72	14.55%	3,105.12	10.88%	1,536.22	13.96%
3	红旗 HQ9	2,084.42	10.49%	—	—	—	—
4	领克 06	2,041.76	10.28%	2,195.26	7.69%	1,155.78	10.50%
5	沃尔沃 S90	1,275.32	6.42%	1,262.54	4.42%	586.74	5.33%
6	吉利星瑞	702.56	3.54%	2,426.17	8.50%	806.92	7.33%
	其他新车型	6,258.50	31.51%	3,880.04	13.59%	2,466.70	22.41%
	合计	19,863.30	100.00%	28,542.00	100.00%	11,007.18	100.00%

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

2020 年以来红旗 H9/E-HS9、吉利星瑞、领克 06 等新车型项目的陆续量产带动了新车型项目收入的快速增长，是总成件收入增长的主要原因。而总成件原车型收入在报告期内持续减少，主要系原车型项目上市时间较久，相应车型终端市场销量有所下降所致。

2022 年，总成件收入的减少主要系红旗 H9/E-HS9 项目收入下降所致。而吉利星瑞项目则由于吉利汽车启动 B 点供应商安排，公司供应份额下降导致收入减少。蔚来 ES6、领克 06、沃尔沃 S90 等项目收入保持相对稳定，当年度红旗 HQ9 量产并实现 2,084.42 万元收入。

2) 毛利率变动原因

报告期各期，公司总成件毛利率分别为 22.62%、17.83%和 18.23%，其中 2021 年下降了 4.79 个百分点，主要是毛利率较高的原车型收入占比下降而毛利率相对低的新车型收入占比提高产生的结构变动所致；2022 年，总成件毛利率保持稳定，小幅增加了 0.40 个百分点，主要是毛利率较高的原车型收入占比提高所致。

报告期各期，由于总成件新旧车型收入结构以及毛利率变化对总成件毛利率的影响情况如下：

总成件	2022 年相比于 2021 年 收入结构变动对主营业务毛利率影响		2022 年相比于 2021 年 单类毛利率变动对主营业务影响		合计影响数
	结构变动比例	对毛利率影响数	单类毛利率变动额	对毛利率影响数	
新车型	-6.98%	-1.12%	-1.81%	-1.22%	-2.34%
原车型	6.98%	1.59%	3.53%	1.15%	2.74%
合计		0.47%		-0.07%	0.40%

(续)

产品	2021 年相比于 2020 年 收入结构变动对主营业务毛利率影响		2021 年相比于 2020 年 单类毛利率变动对主营业务影响		合计影响数
	结构变动比例	对毛利率影响数	单类毛利率变动额	对毛利率影响数	
新车型	24.21%	3.34%	2.31%	1.73%	5.07%
原车型	-24.21%	-7.64%	-8.66%	-2.22%	-9.86%
合计		-4.30%		-0.49%	-4.79%

注：针对某一产品分类而言，结构变动比例=本期销售收入占主营业务收入的
比例-上期销售收入占主营业务收入的比率；收入结构变动的影响额=结构变动比
例×上期毛利率；毛利率变动额=本期毛利率-上期毛利率；毛利率变动的影响额=
毛利率变动额×本期销售收入占主营业务收入的比率

由上表可知，2021 年总成件毛利率相比上一年度下降了 4.79 个百分点，主
要是毛利率较高的原车型收入占比下降而毛利率相对低的新车型收入占比提高产
生的结构变动，导致总成件毛利率减少了 4.30 个百分点，而新旧车型单类毛利率
的变动则使得总成件毛利率下降了 0.49 个百分点。

2022 年，总成件毛利率相比上年度小幅增长了 0.40 个百分点，主要系毛利
率较高的原车型收入占比增加，由于结构变动增加了 0.47 个百分点毛利率，而由
于新旧车型自身毛利率的变动则减少了总成件 0.07 个百分点的毛利率。

①总成件新车型项目毛利率变动原因

报告期内，公司总成件新车型项目毛利率分别为 13.78%、16.09%和 14.28%，
其中 2021 年毛利率增长主要系红旗 H9/E-HS9 项目毛利率提高所致，而 2022 年则
主要由于红旗 H9/E-HS9 项目出现负毛利率而下降。红旗 H9/E-HS9 项目毛利率的
变化主要是受产销量规模变动导致的规模效应变化影响。

报告期各期，公司总成件新车型按照红旗 H9/E-HS9 项目和其他新车型项目区
分的收入及毛利率变化情况如下：

单位：万元

序号	新车型项目	2022 年			2021 年			2020 年		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
1	红旗 H9、E-HS9	4,610.02	23.21%	-6.13%	15,672.87	54.91%	11.75%	4,454.82	40.47%	7.46%
2	其他新车型项目	15,253.28	76.79%	20.45%	12,869.13	45.08%	21.39%	6,552.36	59.53%	18.08%
合计		19,863.30	100.00%	14.28%	28,542.00	100.00%	16.09%	11,007.18	100.00%	13.78%

A. 红旗 H9/E-HS9 项目毛利率变动原因

红旗 H9/E-HS9 项目 2021 年毛利率大幅增长而在 2022 年出现负毛利率主要系受规模效应变化的影响。红旗 H9/E-HS9 项目主要在公司长春工厂生产，2021 年由于生产稳定性的提高以及产销量大幅增长产生的规模效应，毛利率相比于 2020 年小幅增长。而 2022 年受长春疫情管控停产、市场缺芯、终端市场消费疲软等因素的影响，红旗 H9/E-HS9 项目当期仅实现收入 4,610.02 万元，由于产销量的大幅下降，规模效应减弱，导致出现负毛利率。报告期各期，根据因素分析法，红旗 H9/E-HS9 项目毛利率受单位价格和单位料工费的影响情况如下：

单位：元/件

红旗 H9/ E-HS9 项目	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
毛利率	-6.13%	-17.87%	-17.87%	11.75%	4.28%	4.28%	7.46%
单位产品价格	138.79	-8.86	-5.63%	147.65	8.67	5.43%	138.98
单位产品成本	147.29	16.98	-12.24%	130.31	1.70	-1.15%	128.61
其中：直接材料	83.39	-6.83	4.92%	90.22	-3.62	2.45%	93.84
直接人工	30.69	18.05	-13.01%	12.64	2.05	-1.39%	10.59
制造费用	28.80	5.66	-4.08%	23.14	3.31	-2.24%	19.83
运费	4.41	0.10	-0.07%	4.31	-0.04	0.03%	4.35

2021 年度，由于 E-HS9 项目规模量产，该项目产品单价及单位成本相对更高，其收入占比的提高使得红旗 H9/E-HS9 项目整体单价增长了 8.67 元/件，对毛利率产生了 5.43% 的正面影响。其中 2020 年系红旗 H9 项目量产首年，生产稳定性相对较低，产品合格率存在一个提升过程，导致单位材料成本较高。2021 年，随着生产稳定性和合格率的提升，红旗 H9/E-HS9 项目的单位材料成本并有所下降，而

整体产销规模大幅增长产生的规模效应也使得单位人工和单位制造费用仅增加了 2.05 元/件和 3.31 元/件，低于单价的增长额，因此当年度红旗 H9/E-HS9 项目毛利率提高了 4.28 个百分点。

2022 年，红旗 H9、E-HS9 项目收入规模、产品单价均与 2020 年相近，但毛利率出现负数，主要系随着长春工厂量产项目的增加，人员数量相比于 2020 年均有了大幅增长，2022 年的月均人数为 230 人远高于 2020 年的 70 人，固定资产规模也从 2020 年末的 3,698 万元增加到了 2022 年末的 5,227 万元。因此，在人员和资产规模大幅增加的情况下，固定成本大幅增加，导致 2022 年项目的单位人工成本、单位制造费用均远高于 2020 年度，毛利率出现负数的情形。

B. 其他总成件新车型项目毛利率变动原因

除红旗 H9/E-HS9 项目外，公司其他总成件新车型项目毛利率报告期内保持相对稳定。其中，2021 年由于总成件整体规模的扩大，规模效应增加，毛利率小幅增长，而 2022 年则由于规模效应减弱而小幅下降。报告期各期，根据因素分析法，单位价格和单位料工费对其他总成件新车型项目毛利率的影响情况如下：

其他总成件新车型项目	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
毛利率	20.45%	-0.94%	-0.94%	21.39%	3.31%	3.31%	18.08%
单位产品价格	20.81	-3.82	-14.43%	24.63	-1.47	-4.90%	26.10
单位产品成本	16.56	-2.81	13.49%	19.36	-2.02	8.21%	21.38
其中：直接材料	9.55	-2.06	9.92%	11.62	-0.83	3.39%	12.45
直接人工	2.09	0.02	-0.12%	2.06	0.07	-0.27%	2.00
制造费用	4.12	-0.77	3.70%	4.89	-1.11	4.51%	6.00
运费	0.80	-	-0.01%	0.80	-0.14	0.58%	0.94

由于项目及产品构成的变动，2021 年产品单位价格下降了 1.47 元/件，而由于总成件新车型产销规模的扩大，以及大规模量产后生产稳定性的提高，单位材料和单位制造费用分别下降了 0.83 元/件和 1.11 元/件。由于单位成本降幅高于单价，故 2021 年毛利率增加了 3.31 个百分点。

2022 年，其他总成件新车型项目由于由于项目及产品构成的变动，单位价格

和单位成本均有所下降，但毛利率保持相对稳定，小幅降低了 0.94 个百分点。

②总成件原车型项目毛利率变动原因

报告期内，公司总成件原车型项目相对稳定，其中 2021 年毛利率下降较多主要受原材料价格上涨，固定资产规模增加但原车型项目规模效应下降导致的单位制造费用上升影响；2022 年则由于产品结构变化，单位产品价格小幅上涨，毛利率小幅增加了 3.53 个百分点。

根据因素分析法，单位价格和单位料工费对总成件原车型毛利率的影响情况如下：

总成件-原车型	单位：元/件						
	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
毛利率	26.41%	3.53%	3.53%	22.88%	-8.66%	-8.66%	31.54%
单位产品价格	6.79	0.25	2.89%	6.54	-0.04	-0.41%	6.58
单位产品成本	5.00	-0.04	0.64%	5.04	0.54	-8.25%	4.50
其中：直接材料	3.24	0.13	-1.87%	3.11	0.41	-6.35%	2.70
直接人工	0.57	-0.07	1.00%	0.63	0.13	-1.91%	0.51
制造费用	1.01	-0.14	2.13%	1.15	0.02	-0.29%	1.13
运费	0.19	0.04	-0.62%	0.14	-0.02	0.30%	0.16

2021 年，总成件原车型项目及产品构成相对稳定，单位产品价格保持平稳，毛利率的下降主要系单位直接材料以及单位人工费用增加的影响。2021 年，钢卷、线材等主要原材料相比于 2020 年大幅上涨，公司采购均价分别上涨了 18.25%和 19.74%。同时，由于直接材料成本占总成件成本的比重超过 60%，而钢卷、线材又是直接材料的主要构成，故材料成本的上涨导致了单位材料成本的增加。此外，由于原车型收入规模的下降，导致单位人工费用也有所增加，也对毛利率产生了一定负面影响。

2022 年，由于产品构成变动，单位产品价格小幅增加了 0.25 元/件，而单位产品成本则由于单位制造费用的下降小幅减少了 0.04 元/件，因此毛利率增加了 3.53 个百分点。

(2) 冲压件收入及毛利率变动情况

报告期内，公司冲压件产品对应新车型和原有车型的收入、收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

新旧车型	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
新车型	2,208.73	10.78%	28.68%	1,426.99	6.81%	17.92%	684.84	3.24%	0.44%
原车型	18,276.38	89.22%	21.59%	19,515.36	93.19%	23.13%	20,472.68	96.76%	28.28%
小计	20,485.11	100.00%	22.35%	20,942.35	100.00%	22.77%	21,157.52	100.00%	27.38%

1) 收入变动原因

报告期各期，公司冲压件收入分别为 21,157.52 万元、20,942.35 万元和 20,485.11 万元，其中原车型项目收入占比分别为 96.76%、93.19%和 89.22%，冲压件产品以原车型项目为主。冲压件新车型项目较少、收入占比较低主要系公司将生产和销售重心转向了单位货值更高的总成件产品，并在总成件项目承接上取得较好进展，公司将冲压产能更多的用于满足总成件的生产，故在产能有限的情况下仅承接了少量效益相对较好的冲压件新车型项目。

2021 年和 2022 年，冲压件收入分别下降了 215.17 万元和 457.24 万元，主要系原车型项目配套车型终端市场销量下降，公司配套收入减少，而新车型项目收入增加相对较少所致。

报告期各期，公司冲压件主要原车型项目收入变动情况如下：

单位：万元

序号	车型	2022 年		2021 年		2020 年	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
1	高尔夫、奥迪 A3	3,144.37	17.20%	2,702.67	13.85%	4,195.92	20.50%
2	丰田 RAV4 荣放	2,718.77	14.88%	3,377.19	17.31%	2,533.32	12.37%
3	大众宝来	2,127.50	11.64%	2,657.14	13.62%	2,678.23	13.08%
4	大众速腾	1,437.25	7.86%	1,676.06	8.59%	2,122.00	10.37%
5	奥迪 Q2、大众探歌	1,134.12	6.21%	1,605.96	8.23%	1,500.39	7.33%
其他新车型		7,714.37	42.21%	7,496.34	38.41%	7,442.82	36.35%
合计		18,276.38	100.00%	19,515.36	100.00%	20,472.68	100.00%

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

公司配套的冲压件原车型均为市场上较为畅销的车型，但由于相关车型上市时间较久以及市场竞争加剧等原因，相关车型的终端销量有所下降，导致公司配套收入也随之下降。

2021 年，丰田 RAV4 荣放终端市场销量增长，公司配套收入也同步增加，而高尔夫、奥迪 A3、大众宝来、大众速腾等则由于市场终端销量减少，公司配套收入有所下降，冲压件原车型收入也整体小幅下降，导致冲压件整体收入的小幅减少。

2022 年，冲压件原车型前五大车型中除高尔夫/奥迪 A3 项目收入有所增长，其余主要车型收入均有不同程度下降，导致冲压件原车型收入相比于 2021 年下降了 1,238.98 万元。而当年新车型项目中由于大众新凌渡/ID4、斯柯达明锐的合计收入从 2021 年的 319.07 万元增长至 1,052.71 万元，带动了冲压件新车型项目收入增加了 781.74 万元，部分抵消了原车型收入下降的影响。

2) 毛利率变动原因

报告期各期，冲压件毛利率分别为27.38%、22.77%和22.35%，其中2021年下降4.61个百分点主要是钢卷等主要原材料价格上涨所致，而2022年则保持稳定，小幅下降0.42个百分点。

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 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额
冲压件	平均单价	3.01	-0.99%	3.04	1.33%	3.00
	平均成本	2.34	-0.43%	2.35	7.80%	2.18
	毛利率	22.35%		22.77%		27.38%

2021 年和 2022 年，冲压件平均单价相对稳定，而 2021 年由于主要原材料价格上涨导致单位成本大幅增长，毛利率出现下降。根据因素分析法，冲压件单价、单位料工费等的变动对毛利率影响情况如下：

单位：元/件			
冲压件	2022 年度	2021 年度	2020 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	金额/数值
毛利率	22.35%	-0.42%	-0.42%	22.77%	-4.61%	-4.61%	27.38%
单位产品价格	3.01	-0.03	-0.83%	3.04	0.04	0.91%	3.00
单位产品成本	2.34	-0.01	0.41%	2.35	0.17	-5.52%	2.18
其中：直接材料	1.69	0.04	-1.49%	1.64	0.17	-5.92%	1.47
直接人工	0.12		0.12%	0.12	0.02	-0.66%	0.10
制造费用	0.41	-0.06	1.87%	0.47	-0.03	0.99%	0.50
运费	0.12		-0.09%	0.12			0.12

2021 年，冲压件毛利率下降了 4.61 个百分点，主要系钢卷等主要原材料价格大幅上涨，公司钢卷 2021 年平均采购单价比 2020 年增长了 18.25%，而公司冲压件的直接材料成本以钢卷为主，导致单位直接材料成本从 2020 年 1.47 元/件增长至 1.64 元/件，对当期冲压件毛利率产生了 5.92%的负面影响。

2022 年，冲压件毛利率保持稳定，相比于 2021 年小幅下降了 0.42 个百分点，主要是产品结构有所变动，销售单价小幅下降所致。

①冲压件新车型毛利率变动原因

报告期各期，冲压件新车型毛利率分别为 0.44%、17.92%和 28.68%，其中 2020 年冲压件新车型毛利率仅有 0.44%，主要是当年新车型项目仅有 684.84 万元收入，尚未形成规模效应所致。2021 年和 2022 年，冲压件新车型项目收入分别为 1,426.99 万元和 2,208.73 万元，随着收入规模的增长以及毛利率较高的大众 ID.4、新凌渡、斯柯达明锐等项目收入占比的提高，冲压件新车型项目毛利率持续增长。

根据因素分析法计算，报告期各期冲压件新车型项目单价以及单位料工费对毛利率的影响情况如下：

冲压件-新车型	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
毛利率	28.68%	10.76%	10.76%	17.92%	17.48%	17.48%	0.44%
单位产品价格	4.03	-0.01	-0.22%	4.04	-0.23	-5.75%	4.27
单位产品成本	2.87	-0.44	10.98%	3.32	-0.94	23.23%	4.25
其中：直接材料	2.01	-0.04	1.08%	2.05	-0.08	1.99%	2.13

冲压件-新车型	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
直接人工	0.17	-0.03	0.83%	0.20	-0.05	1.14%	0.25
制造费用	0.51	-0.35	8.61%	0.86	-0.74	18.23%	1.60
运费	0.18	-0.02	0.47%	0.20	-0.08	1.86%	0.28

2021 年，产品单价小幅下降了 0.23 元/件，而随着冲压件新车型收入规模的扩大，单位制造费用下降了 0.74 元/件，对毛利率增长的贡献为 18.23%，是当期毛利率增长的主要原因。

2022 年，单位制造费用随着规模扩大进一步下降，也是当年毛利率增长的主要原因。此外，当期大众 ID.4 车型项目量产，实现收入 467.69 万元，该项目毛利率达 34.67%；而毛利率较高的新凌渡、斯柯达明锐项目当期实现收入 585.03 万元远超 2021 年全年的 128.82 万元，该项目毛利率达 44.65%，也是 2022 年冲压件新车型毛利率增长的原因之一。

②冲压件原车型毛利率变动原因

报告期各期，冲压件原车型收入是冲压件产品收入的主要构成，其毛利率分别为 28.28%、23.13%和 21.59%，变动原因与冲压件整体毛利率变动原因相似，其中 2021 年主要是受钢卷等主要原材料涨价的影响，而 2022 年则系产品结构变化导致的单价下降影响。

根据因素分析法计算，报告期各期冲压件原车型项目单价以及单位料工费对毛利率的影响情况如下：

冲压件-新车型	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
毛利率	21.59%	-1.54%	-1.54%	23.13%	-5.15%	-5.15%	28.28%
单位产品价格	2.92	-0.07	-1.78%	2.99	0.01	0.35%	2.97
单位产品成本	2.29	-0.01	0.24%	2.30	0.16	-5.51%	2.13
其中：直接材料	1.66	0.04	-1.33%	1.62	0.17	-5.60%	1.45
直接人工	0.11	-0.00	0.13%	0.12	0.02	-0.78%	0.09
制造费用	0.40	-0.04	1.51%	0.45	-0.02	0.83%	0.47

冲压件-新车型	2022 年度			2021 年度			2020 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	金额/数值
运费	0.12	0.00	-0.07%	0.12	-0.00	0.04%	0.12

2021 年，冲压件原车型毛利率下降了 5.15 个百分点，主要系钢卷等主要原材料价格大幅上涨，公司钢卷 2021 年平均采购单价比 2020 年增长了 18.25%，而公司冲压件的直接材料成本基本以钢卷为主，导致单位直接材料成本从 2020 年 1.45 元/件增长至 1.62 元/件，对当期冲压件毛利率产生了 5.60%的负面影响。

2022 年，冲压件原车型的单位成本保持稳定，而毛利率小幅下降了 1.54 个百分点主要是产品结构变化导致的平均单价下降所致。

2. 新车型总成件、冲压件的毛利率整体低于原车型的原因及合理性

(1) 总成件

报告期各期，公司总成件新车型项目毛利率分别为 13.78%、16.09%和 14.28%，均低于总成件的原车型项目毛利率，主要系产品定价策略以及项目定点时间存在差异所致。

第一，产品定价策略。在 2019 年及之前，公司产品仍以冲压件为主且总成件以分总成为主，故原车型项目多为分总成产品。

报告期内，公司总成件中座椅骨架总成收入及占比变动情况如下：

单位：万元

总成件	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
座椅骨架总成	14,324.80	48.63%	24,025.81	62.64%	9,218.23	42.04%
分总成	15,134.11	51.37%	14,331.81	37.36%	12,707.52	57.96%
合计	29,458.91	100.00%	38,357.62	100.00%	21,925.75	100.00%

随着公司确立未来以座椅骨架总成为主要产品的发展方向，并在项目开发上取得较好进展，获得了红旗 H9/E-HS9、吉利星瑞、领克 06 等多个座椅骨架总成项目，并于 2020 年起规模量产。座椅骨架总成的单价在报告期各期均超过 100 元/件，而分总成件单价则在 6-8 元/件，座椅骨架总成的单车货值高，在相对低的毛利率下仍能取得相对较高的毛利额。报告期内座椅骨架总成的单车货值中位数为 297 元/辆，而分总成件则为 47 元/辆，座椅骨架总成项目的货值显著高于分总成项目。特别是红旗 H9/E-HS9 项目，是公司首款整车前后排座椅均由公司配套

座椅骨架总成的项目，单车货值近 3,000 元/辆，故产品定价相对较低，毛利率也较低，拉低了总成件新车型项目的整体毛利率。

剔除红旗 H9/E-HS9 项目后，其他新车型项目收入及毛利率变化情况如下：

单位：万元

序号	新车型项目	2022 年			2021 年			2020 年		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
1	红旗 H9、E-HS9	4,610.02	23.21%	-6.13%	15,672.87	54.91%	11.75%	4,454.82	40.47%	7.46%
2	其他新车型项目	15,253.28	76.79%	20.45%	12,869.13	45.09%	21.39%	6,552.36	59.53%	18.08%
合计		19,863.30	100.00%	14.28%	28,542.00	100.00%	16.09%	11,007.18	100.00%	13.78%

若剔除红旗 H9/E-HS9 项目，则总成件新车型项目 2020 年至 2022 年毛利率分别为 18.08%、21.39%和 20.45%，与同期原车型项目的毛利率 31.54%、22.88%和 25.65%差距大幅减小。2022 年，公司承接的红旗 HM9、蔚来 ES7、蔚来 ET5 等多个座椅骨架总成项目实现量产，量产当年毛利率均超过 20%，新项目的毛利率已有较大改善。

第二，项目定点时间及项目间毛利率存在差异。不同整机厂或者同一整机厂的不同项目间存在毛利率差异。公司总成件原车型项目主要为丰田 RAV4 荣放、大众朗逸、大众宝来、奥迪 Q2 等车型，项目定点已有较长时间。彼时，上述车型在国内具有较强的竞争力，终端市场销量可观，因此整车厂对于供应商的价格也相对较高。而随着国内整车市场的竞争加剧，整车厂对于供应商价格也有所压缩，导致新车型项目毛利率相比于原车型有所下降。

(2) 冲压件

2020 年和 2021 年，公司冲压件新车型项目毛利率普遍低于原车型，主要系公司产品重心转向总成件后，冲压件产品新车型项目较少，各期新车型项目收入占冲压件收入的比重均在 7%内，未能实现规模效应，进而导致毛利率较低。2022 年，冲压件新车型项目毛利率高于原车型项目，主要系新车型项目收入规模增长，规模效应增加以及毛利率较高的车型收入占比提高所致。

(3) 与行业特征的匹配情况

如前所述，总成件新车型项目毛利率低于原车型项目主要是公司对新产品定

价策略不同所致，而冲压件新车型项目毛利率低于原车型项目则主要系新车型项目收入规模小，尚未形成规模效应所致。公司不同的定价策略，新旧车型的收入规模、具体项目的毛利率高低等因素均会导致产品毛利率的差异，故并无行业特征表明新车型项目毛利率必然会低于原车型项目。例如，2022 年，公司冲压件新车型项目中个别毛利率较高的项目收入规模增长及量产，使得当期冲压件新车型项目毛利率超过了原车型项目。

（二）简要总结发行人主营业务毛利率下降的原因，并量化分析原材料上涨、产品结构变动对毛利率的影响情况，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格上涨压力的能力，毛利率是否存在进一步下滑风险

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 26.38%、21.79%和 22.30%，其中 2021 年主营业务毛利率出现一定幅度的下降主要系当期原材料成本上涨导致冲压件毛利率下降以及总成件受毛利率较高的原车型收入占比下降而毛利率相对低的新车型收入占比提高影响下降；而 2022 年主营业务毛利率保持相对稳定，小幅增长则主要系毛利率相对低的总成件收入占比下降而毛利率相对高的冲压件、模具收入占比提高所致。

1. 原材料价格上涨对主营业务毛利率的影响情况

公司主要原材料为钢卷和线材，2021 年和 2022 年 1-6 月，钢材市场价格出现较大幅度波动，公司当期钢卷及线材的领用数量、领用单价变化情况以及对主营业务毛利率的影响情况如下：

项目	单位：吨、元/吨								
	2022 年度				2021 年度				2020 年度
	数量	投入单价	单价变动	对毛利率影响	数量	投入单价	单价变动	对毛利率影响	投入单价
钢卷生产投入	30,358.04	5,834.22	-1.48%	0.44%	29,087.76	5,921.90	13.66%	-3.07%	5,210.14
线材生产投入	2,427.36	6,012.34	-3.51%	0.09%	3,099.01	6,231.22	16.32%	-0.40%	5,357.14
合计				0.53%				-3.47%	

注：对毛利率影响=（上期投入单价-本期投入单价）*本期投入数量/本期主营业务收入

由上表可知，2021 年，由于钢卷和线材价格上涨，使当期毛利率下降了 4.74 个百分点，是主营业务毛利率下降的主要原因。2022 年，钢卷和线材价格回落，

投入单价小幅下降，对当期主营业务毛利率产生了 0.53 个百分点的正面影响。

2. 产品结构变动对毛利率的影响情况

2022 年及 2021 年，产品收入结构变动及毛利率变化对主营业务毛利率的影响分析如下：

产品	2022 年相比于 2021 年 收入结构变动对主营业务毛利率影响		2022 年相比于 2021 年 单类毛利率变动对主营业务影响		合计影响数
	结构变动比例	对毛利率影响数	单类毛利率变动额	对毛利率影响数	
总成件	-7.83%	-1.40%	0.40%	0.20%	-1.20%
冲压件	3.05%	0.69%	-0.42%	-0.13%	0.56%
模具	3.57%	1.41%	-3.46%	-0.34%	1.07%
其他产品	1.20%	0.43%	-4.96%	-0.35%	0.08%
合计		1.13%		-0.62%	0.51%

(续)

产品	2021 年相比于 2020 年 收入结构变动对主营业务毛利率影响		2021 年相比于 2020 年 单类毛利率变动对主营业务影响		合计影响数
	结构变动比例	对毛利率影响数	单类毛利率变动额	对毛利率影响数	
总成件	12.53%	2.83%	-4.79%	-2.73%	0.10%
冲压件	-11.74%	-3.21%	-4.61%	-1.43%	-4.64%
模具	0.11%	0.03%	12.92%	0.80%	0.83%
其他产品	-0.91%	-0.40%	-8.22%	-0.48%	-0.88%
合计		-0.75%		-3.84%	-4.59%

注：针对某一产品分类而言，结构变动比例=本期销售收入占主营业务收入的比
例-上期销售收入占主营业务收入的比
例；收入结构变动的影响额=结构变动比
例×上期毛利率；毛利率变动额=本期毛利率-上期毛利率；毛利率变动的影响额=
毛利率变动额×本期销售收入占主营业务收入的比
例

从上表可知，2021 年主营业务毛利率的下降主要是受单类产品毛利率下降的
影响，结构变动对毛利率的影响程度较小；而 2022 年由于毛利率相对低的总成件
收入占比下降，冲压件、模具等毛利率相对高的产品收入占比增加，产品收入结
构变动对主营业务毛利率产生了 1.13 个百分点的正面影响，由于冲压件、模具等
产品毛利率的小幅降低部分抵消了产品结构变化的影响，故当年毛利率小幅增加
了 0.51 个百分点，保持相对稳定。

3. 公司原材料价格变动传导能力及毛利率变动风险

(1) 原材料价格的变动一般不会向下游传导

公司与客户一般在确定项目合作初期即确认了产品销售单价，且单价在该项目生命周期内除年降政策或者产品设计变更外一般不做调整，但在原材料价格剧烈上涨，导致产品生产出现困难时，公司也会与客户就产品价格调整进行商谈，客户也会酌情考虑调整。因此，在项目生命周期内若原材料价格上涨时公司一般无法向下游传导，若原材料价格下跌时公司也无需向下游客户让利。

公司在项目承接过程中的对外报价已结合原材料价格在历史上的走势，考虑了原材料价格在未来一段时间内变动可能对项目毛利率产生的影响，且新承接项目均按照承接时的原材料价格进行报价，故原材料价格的小幅增长会对毛利率产生一定负面影响但对公司盈利能力影响较小。但若原材料价格持续快速增长且涨幅较大，公司会与客户就产品价格进行协商，若客户不同意调整价格则可能对公司毛利率及盈利能力产生较大的不利影响，公司已在招股说明书“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”之“5、原材料价格波动风险”中对原材料价格上涨的风险进行了提示：

“2020年至2022年，公司直接材料成本占主营业务成本的比例分别为65.95%、66.66%和65.09%，直接材料成本占生产成本的比重较大，其中公司主要原材料为钢材。钢材的供应情况和价格波动情况会对公司的生产成本产生一定的影响。若主要原材料价格持续快速上涨，公司产品价格无法迅速调整，将会对公司的经营业绩造成不利影响。”

(2) 毛利率进一步下滑的风险较低

2022年第二季度以来，钢材价格已经回落，公司毛利率进一步下滑的风险较低。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：

钢材综合价格指数CSPI



数据来源：wind、中国钢铁工业协会

2020 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，钢材价格相对稳定；2021 年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。因此 2021 年公司钢卷、线材等的采购均价相比 2020 年出现了 18.25% 和 19.74% 的涨幅。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。2022 年下半年度，钢材价格指数相比于 2022 年上半年进一步回落。此外，公司新定点项目的报价已经考虑钢材价格上涨的影响，新项目毛利率受钢材价格上涨的影响较小。

综上，公司毛利率进一步下滑的风险较低。

（三）说明发行人总成件毛利率整体高于天成自控-乘用车座椅毛利率的原因；考虑废料收入及成本口径后，发行人冲压业务毛利率略高于上海沿浦-座椅冲压件、博俊科技-冲压业务毛利率的原因及合理性，2022 年 1-6 月发行人冲压件毛利率下降幅度大于博俊科技的原因及合理性；发行人单独归集废料成本并确认为其他业务成本是否符合《企业会计准则》，是否属于行业惯例

1. 公司总成件毛利率整体高于天成自控-乘用车座椅毛利率的原因

报告期内，公司总成件毛利率整体高于天成自控-乘用车座椅的毛利率，主要系天成自控进行乘用车座椅行业时间较短以及座椅单位货值高、毛利率相对较低所致。

报告期各期，公司总成件毛利率与天成自控-乘用车座椅、上海沿浦-座椅骨架总成的对比情况如下：

产品 品类	公司简称	毛利率		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
总成 件	上海沿浦-座椅骨架总成		17.91%	24.27%
	天成自控-乘用车座椅		4.25%	7.54%
	平均值		11.08%	15.91%
	本公司	18.23%	17.83%	22.62%

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；上海沿浦和天成自控暂未披露 2022 年年报。

天成自控自成立以来，主要从事工程机械、商用车以及飞机座椅的研发、生产和销售，并于 2016 年开始进入乘用车座椅领域，主要为上汽荣威 i5、i6、ei5、ei6、ER6 等车型提供配套，同时也在积极开拓自主及合资主机厂客户。根据其 2021 年年报，天成自控 2021 年工程机械座椅、商用车座椅毛利率分别为 19.13%和 19.32%，远高于乘用车座椅毛利率。因此，天成自控乘用车座椅毛利率较低，与其进入乘用车座椅领域时间较短且处于客户开拓过程中，采取的定价策略具有较大关系。2020 年至 2021 年，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，不存在异常。

2. 公司冲压件毛利率与上海沿浦、博俊科技的对比情况

(1) 考虑废料收入及成本口径后，公司冲压业务毛利率略高于上海沿浦-座椅冲压件、博俊科技-冲压业务毛利率的原因及合理性

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。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，并假设上海沿浦和博俊科技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 年度	2021 年度	2020 年度
合并冲压产生的	上海沿浦-座椅冲压件		20.16%	26.72%

产品品类	公司简称	毛利率		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料收入成本后的 冲压业务	博俊科技-冲压业务		23.41%	27.24%
	平均值		21.79%	26.98%
	本公司	19.63%	20.00%	24.76%

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 2：2020 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；同行业公司暂未披露 2022 年年报。

从上表可知，按照同口径计算后，公司 2020 年冲压件毛利率略低于两家公司和平均值，2021 年与上海沿浦-座椅冲压件毛利率相近低于博俊科技的冲压业务。整体而言，公司冲压业务毛利率与上海沿浦较为相近，而低于博俊科技，主要由以下原因所致：

第一，由于 2020 年、2021 年上海沿浦及博俊科技均未单独披露废料的收入和成本，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，但实际上其他业务收入中除废料收入外往往会包含其他收入，因此该模拟算法会一定程度上夸大模拟毛利率；

第二，公司与上海沿浦、博俊科技的客户以及最终配套的车型存在差异，故毛利率也会有所不同。上海沿浦的主要客户为东风李尔集团、麦格纳集团、延锋智能、临港均胜等，博俊客户的主要客户为蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、吉利集团和长安汽车集团等，而公司的主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓等，由于客户不同，最终配套的车型也存在差异，故毛利率也会有所差异；

第三，冲压业务规模存在差异。报告期各期，公司与上海沿浦及博俊科技冲压业务收入规模对比如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
上海沿浦-座椅冲压件	-	29,709.54	20,480.49
博俊科技-冲压业务	38,349.54	62,227.03	41,662.73
雅虎股份-冲压件	9,081.43	20,942.35	21,157.52

注：同行业公司暂未披露 2022 年年报，故 2022 年按半年度数据进行比较。

报告期内，公司产品重心逐步转向总成件，冲压件收入持续下降，收入规模与上海沿浦相近但远低于博俊科技，因此规模效应较低，也导致毛利率相对博俊科技较低。

综上，考虑废料收入及成本口径后，公司冲压业务毛利率与上海沿浦-座椅冲压件相近但低于博俊科技-冲压业务毛利率，主要系模拟计算存在误差、各公司配套客户差异以及冲压业务规模差异所致，具有合理性。

（2）2022 年 1-6 月冲压件毛利率下降幅度大于博俊科技的原因及合理性

2022 年 1-6 月，公司冲压件毛利率为 17.44%，相比于 2021 年度的 22.77%，下降了 5.33 个百分点，而博俊科技冲压业务毛利率则从 2021 年的 16.19%下降至 2022 年 1-6 月的 13.02%，下降了 3.17 个百分点。博俊科技冲压业务毛利率下降幅度略低于公司，主要系收入规模差异所致。博俊科技冲压业务在 2022 年 1-6 月保持收入增长且收入规模高于公司，具有更高的规模效应。

公司报告期内产品重心逐步转向总成件，冲压件业务规模持续下降，2022 年 1-6 月公司冲压件销售收入为 9,081.43 万元，占 2021 年冲压件收入的比重为 43.36%；而博俊科技 2022 年 1-6 月冲压业务收入为 38,349.54 万元，占 2021 年冲压业务收入的比重为 61.63%，实现增长。因此，博俊科技的冲压业务在 2022 年 1-6 月收入增速高于公司且收入规模也高于公司，具有更高的规模效应，故毛利率下降幅度相对低于公司，具有合理性。

3. 公司单独归集废料成本并确认为其他业务成本符合《企业会计准则》，属于行业惯例

副产品是指在同一生产过程中，使用同种原料，在生产主产品的同时附带生产出来的非主要产品。根据《企业会计准则》的规定，收入与其相关的成本、费用应当相互配比。根据《企业产品成本核算制度（试行）》的规定，制造企业应当根据生产经营特点和联产品、副产品的工艺要求，选择系数分配法、实物量分配法、相对销售价格分配法等合理的方法分配联合生产成本。

公司的废料系钢卷在生产冲压件过程中产生，属于生产产生的副产品。在实际业务过程中，无论是公司计算产品成本用于对外报价，或者是客户核算预计成本与公司就报价进行商定时均会考虑生产过程产生的废料对外出售可获得的收益，并从成本中扣除。因此，结合公司实际业务情况以及《企业产品成本核算制度（试

行）》的规定，公司选择采用相对销售价格分配法来确定副产品成本，即根据副产品的售价确认为副产品的成本，并从主产品成本中扣除。

由于《企业产品成本核算制度（试行）》中关于副产品的成本有多种确定方法，故不同公司选择的归集方式也有所不同，经检索存在较大规模废料收入的上市公司，单独归集废料成本或者不归集废料成本的情形均存在，其中公司同行业公司上海沿浦和博俊科技未单独归集废料成本，而其他单独归集废料成本的部分公司如下：

公司名称	主营业务	是否归集废料成本
百达精工 (603331. SH)	主要从事各类压缩机零部件、汽车零部件的研发、制造和销售业务，其中汽车零部件行业主要产品为汽车发电机装置核心零部件（爪机等）、汽车 EPB 电子驻车装置核心零部件（卡钳活塞等）、汽车 EPS 电子转向装置核心零部件、新能源汽车空调装置核心零部件、新能源汽车电机装置核心零部件等	是
金鸿顺 (603922. SH)	主营业务为汽车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售	是
雪龙集团 (603949. SH)	内燃机冷却系统产品及汽车轻量化塑料产品的研发、生产与销售，产品广泛应用于汽车、工程机械、农业机械等领域	是
威唐工业 (300707. SZ)	公司业务为独立汽车冲压模具与汽车零部件的研发、生产及销售，主要包括汽车冲压模具及检具、汽车冲焊零部件”二个业务板块	是

综上，公司单独归集废料成本并确认为其他业务成本符合《企业会计准则》和《企业产品成本核算制度（试行）》的规定，汽车零部件行业内上市公司亦有多家单独归集废料成本，符合行业惯例。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期收入成本明细表，对总成件、冲压件按照新旧车型汇总统计收入、毛利率情况，检索公司主要车型项目的终端市场销量变动情况，并分析收入、毛利率变动原因；

（2）对公司管理层进行访谈，了解总成件、冲压件主要车型收入、毛利率变动原因以及主营业务毛利率变动的原因；

（3）获取报告期各期钢卷、线材的采购明细，分析采购价格变动情况，计算分析钢卷、线材各期投入生产的用量及单价情况，并根据收入成本明细计算分产

品的收入、成本情况，量化计算原材料上涨、产品结构变动对毛利率的影响情况；检索钢材价格指数变动情况，分析毛利率是否存在进一步下滑风险；

(4) 获取天成自控、上海沿浦、博俊科技等各年度报告，计算分析毛利率与公司的差异及差异原因；检索《企业会计准则》关于副产品成本的确定方法，分析公司单独归集废料成本并确认为其他业务成本是否符合《企业会计准则》规定；检索存在冲压废料对外销售的上市公司，分析是否存在单独归集废料成本的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2019 年至 2021 年，发行人总成件收入增长，主要系红旗 H9/E-HS9、吉利星瑞、领克 06 等新车型项目逐步量产，新车型收入占总成件收入的比重快速提高所致。而 2022 年 1-6 月，受长春、上海疫情管控导致生产停滞，以及主要配套车型红旗 H9/E-HS9 受长春疫情管控、消费需求减弱等因素影响出现收入大幅下降，导致发行人总成件收入出现了较大幅度的下降；报告期内，总成件毛利率的变动主要受发行人新旧车型收入结构变化，原材料成本变动以及产销规模变化导致的规模效应变动影响，变动合理；报告期内，发行人产品重心从冲压件转向总成件，故冲压件产品仍有原车型项目为主，新车型项目较少，整体收入受原车型终端市场销量下降而减少；报告期内，发行人冲压件毛利率下降主要系收入规模下降导致的规模效应减低、原材料成本上涨所致；总成件新车型毛利率低于原车型主要系产品定价策略以及项目定点时间存在差异所致；2019 年至 2021 年，发行人冲压件新车型项目毛利率普遍低于原车型，主要系产品重心转向总成件后，冲压件产品新车型项目较少，各期新车型项目收入占比低，未能实现规模效应所致。2022 年 1-6 月，冲压件新车型项目毛利率略高于原车型项目，主要系新车型项目收入规模增长，规模效应增加以及毛利率较高的车型收入占比提高所致。发行人总成件新车型项目毛利率低于原车型项目主要是公司产品定价策略以及项目定点时间差异等因素造成，而冲压件新车型项目毛利率低于原车型项目则主要系新车型项目收入规模小，尚未形成规模效应所致。因此，不同公司的定价策略，新旧车型的收入规模、具体项目的毛利率高低等因素均会导致毛利率的差异，故并无行业特征表明新车型项目毛利率必然会低于原车型项目；

(2) 发行人 2020 年主营业务毛利率与 2019 年基本一致，小幅减少主要系毛利率相对较低的总成件收入占比提高所致；2021 年主营业务毛利率出现一定幅度

的下降主要系当期原材料成本上涨导致总成件、冲压件等主要品类毛利率均出现下降所致；而 2022 年 1-6 月主营业务毛利率出现小幅下降则主要系期初钢卷等材料成本较高以及当期受疫情因素影响产量规模下降，规模效应减弱所致；2021 年和 2022 年 1-6 月，由于钢卷和线材价格上涨，使当期毛利率分别下降了 3.47 个百分点和 1.91 个百分点，是主营业务毛利率下降的主要原因；2022 年 1-6 月和 2021 年主营业务毛利率的下降主要是受单类产品毛利率下降的影响，结构变动对毛利率的影响程度较小，而 2020 年总成件和冲压件收入结构的变动对主营业务毛利率产生了 2.03 个百分点的负面影响，由于品类毛利率的增长部分抵消了产品结构变化的影响，故当年毛利率仅有 1 个百分点以内的小幅下降，保持相对稳定；公司与客户一般在确定项目合作初期即确认了产品销售单价，且单价在该项目生命周期内除年降政策或者产品设计变更外一般不做调整。因此，在项目生命周期内若原材料价格上涨时公司无法向下游传导，若原材料价格下跌时公司也无需向下游客户让利。2022 年上半年，钢材综合价格指数略有回落，发行人钢材采购均价亦出现小幅下降情形，发行人钢材采购价格波动趋势与市场价格变动一致。2022 年下半年度，钢材价格指数相比于 2022 年上半年进一步回落。此外，发行人新定点项目的报价已经考虑钢材价格上涨的影响，新项目毛利率受钢材价格上涨的影响较小。发行人毛利率进一步下滑的风险较低；

(3) 发行人总成件毛利率整体高于天成自控-乘用车座椅的毛利率，主要系天成自控进入乘用车座椅行业时间较短所致；考虑废料收入及成本口径后，公司冲压业务毛利率与上海沿浦-座椅冲压件相近但低于博俊科技-冲压业务毛利率，主要系模拟计算存在误差、各公司配套客户差异以及冲压业务规模差异所致，具有合理性，2022 年 1-6 月发行人冲压件毛利率下降幅度大于博俊科技系由于博俊科技的冲压业务在 2022 年 1-6 月收入增速高于公司且收入规模也高于公司，具有更高的规模效应，故毛利率下降幅度相对低于公司，具有合理性；公司单独归集废料成本并确认为其他业务成本符合《企业会计准则》和《企业产品成本核算制度（试行）》的规定，汽车零部件行业内上市公司亦有多家单独归集废料成本，符合行业惯例。

四、关于研发费用

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期各期，研发费用中职工薪酬金额分别为 1,180.47 万元、1,050.15 万元、1,450.42 万元、734.74 万元，2020 年，公司研发费用中的职工薪酬有所下降，主要系当年度项目研发数量有所减少。

(2) 报告期各期，研发费用中直接投入 199.78 万元、229.50 万元、472.32 万元、189.73 万元，2021 年直接投入大幅增长。

请发行人：

(1) 说明在研项目数量、工作量与研发人员数量、职工薪酬的匹配关系；是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能而无法准确计量的情形。

(2) 说明研发直接投入的具体构成、去向，研发材料最终形态与产成品形态是否基本一致，是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形；发行人研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形，如存在一定关联度，请说明发行人履行客户合同过程，是否存在无法控制相关研发成果情形；发行人是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，对于不能合理、准确划分的费用，是否存在计入研发费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

回复：

(一) 说明在研项目数量、工作量与研发人员数量、职工薪酬的匹配关系；是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能而无法准确计量的情形

1. 在研项目数量、工作量与研发人员数量、职工薪酬的匹配关系

报告期内，公司各年度在研项目数量、研发工作量、研发人数及研发费用中职工薪酬的情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
在研项目数量（个）	22	13	9
研发总时长（万小时）	28.35	26.89	23.05
平均研发人员数量（人）	97	91.92	80.83
研发薪酬（万元）	1,532.78	1,450.42	1,050.15
在研项目平均研发时长（小时/个）	12,886.18	20,682.46	25,610.67
在研项目平均研发人数（人/个）	4.42	7.07	8.98

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人均研发时长（小时/人）	2,912.63	2,925.17	2,851.50
研发人员平均薪酬（万元/人）	15.75	15.78	12.99

注：平均研发人员数量为报告期各期月度平均人数，已取整数

报告期各期，公司在研项目数量分别为 9 个、13 个和 22 个，研发工作量分别为 23.05 万小时、26.89 万小时和 28.35 万小时，计入研发费用的平均人数分别为 81 人、92 人和 97 人，研发薪酬分别为 1,050.15 万元、1,450.42 万元和 1,532.78 万元。2020 年，研发人员数量及研发薪酬有所下降，主要系当年度研发项目数量相对较少、相应研发工时较短，变动趋势与当年在研项目数量、研发总时长的变动趋势保持一致。2021 年后，随着公司对自主研发工作的重视，公司研发项目数量及工作量日益增多，相应研发人数及其薪酬也逐渐增加。2022 年，在研项目平均研发时长及平均研发人数偏低主要原因系研发项目储备偏多。综上，报告期内公司在研项目数量、工作量与研发人员数量、职工薪酬的变动趋势较为匹配。

2. 公司不存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能而无法准确计量的情形

报告期内，公司研发人员主要任职于工艺科、技术部、实验室、研发一部和研发二部等部门，各部门的研发人员岗位职责分工明确，研发人员发生的与研发活动相关的薪酬支出全部计入研发费用，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。分管公司研发工作的副总经理李艳君除从事具体研发项目外，也负责公司研发部门、研发体系的管理与建设，其管理职能均属于研发活动管理，因此其薪酬均计入研发费用。

报告期内，公司不存在研发人员与生产人员混同或研发人员兼具管理职能而无法准确计量的情形。

（二）说明研发直接投入的具体构成、去向，研发材料最终形态与产成品形态是否基本一致，是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形；发行人研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形，如存在一定关联度，请说明发行人履行客户合同过程，是否存在无法控制相关研发成果情形；发行人是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，对于不能合理、准确划分的费用，是否存在计入研发费用情形

1. 研发直接投入的具体构成及去向，研发材料最终形态及领用研发材料生产后对外销售等情形

报告期内，公司研发直接投入的具体构成情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
板材	139.70	212.99	132.31
五金工具	1.16	3.74	4.20
工装配件	4.23	18.63	2.92
燃料动力	7.23	9.49	3.01
半成品及其他	208.68	227.48	87.06
研发直接投入合计	360.99	472.32	229.50
占研发费用比例	16.45%	18.29%	12.28%
占营业收入比例	0.56%	0.65%	0.43%

公司研发直接投入主要包括板材、五金工具、工装配件、燃料动力及各类半成品，其中板材及各类半成品占比超过 90%，主要用于汽车座椅骨架总成及零部件等样品及相关制造工艺的试验和开发。

研发项目立项时，项目组编制研发项目预算，包括材料投入预算，并经公司管理层审批。研发部根据预算进行领料，编制领料申请、领料出库单。开发过程中，研发人员根据研发项目的实际需求进行领料，若开发失败将形成废品，若开发成功将形成座椅骨架总成及零部件等样品，研发样品的形态与公司产成品形态基本一致。

对于开发失败的样品，公司将其作为废品（即废料）进行管理；对于开发成功的座椅骨架总成及零部件等样品，部分合格样品可用于销售。对于研发产出的可用于销售的废料与样品，根据《企业会计准则解释第 15 号》的要求，在对外销售前计入存货并冲减研发费用。

2. 发行人研发投入是否存在与履行客户合同相关的情形,如存在一定关联度,请说明发行人履行客户合同过程,是否存在无法控制相关研发成果情形

(1) 公司研发投入不存在与履行客户合同直接相关的情形

公司研发项目包括两类,一类系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,该类项目与项目车型及履行客户合同均无关。另一类是基于客户化需求而发起的研发项目,公司在承接项目前,需要对相应的车型零部件产品及生产工艺进行初步开发设计,并形成相关方案;项目定点后,公司需要与客户进行进一步的同步开发,根据客户对新产品数模、工装样件、装车、试验等方面的要求,将自主研发的一项或多项关键技术在项目中进行创新性的应用,从而实现关键性能指标的提升、制造工艺的改进,此阶段的研发活动具有一定的探索性,且在此阶段公司尚未取得客户的量产订单,已进行的研究活动是否能够形成量产订单存在不确定性。该情形下,公司的研发投入与客户定点项目有关,但与量产订单合同的履行没有直接关联关系。

(2) 公司能够控制研发投入相关成果

公司大部分研发活动均取得了发明专利、实用新型专利、高新技术产品认定等研发成果,上述成果均为公司自主享有,不存在与客户共同共有的情况;此外,公司研发活动的成果如生产技术及工艺创新等往往可以适用于多个产品或多个客户,研发成果具有一定通用性。

(3) 研发投入与模具开发、样品销售活动划分

部分项目定点后,客户委托公司进行模具开发,并支付模具费用,公司不拥有该等模具的所有权。公司设有子公司虎印模具负责模具的开发,虎印模具车间、人员均独立于雅虎股份,虎印模具生产完成模具后,将模具移交至公司,虎印模具将其模具开发的投入均计入存货,不计入研发投入。部分模具向外部供应商采购,公司采购该等模具后,按照模具的状态分别计入存货、长期待摊费用,该等模具由设备保全科负责管理,与研发投入可区分。

同步开发阶段,部分客户会向公司采购样品,并根据合格样品数量支付样品采购款,样品收入规模小。在收取样品费的情况下,公司在合格样品产出时,根据定额成本计入库存商品,在合格样品实现销售时,结转入主营业务成本。

综上,公司部分研发投入与客户定点项目有关,但与量产合同订单的履行没

有直接关联关系，上述研发成果权属清晰、不存在公司无法控制的情形。

3. 发行人是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，对于不能合理、准确划分的费用，是否存在计入研发费用的情形

公司建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，具体如下：

(1) 制定研发活动相关内控制度

公司制定了《研发中心内部控制制度》、《研发中心管理制度》等规章制度，对研发流程进行规范，对研发中心组织架构进行了明确，对研发投入核算进行了规定，从而将研发活动区别于合同履约活动。

(2) 研发费用的核算

公司严格按照《企业会计准则》的相关规定核算研发费用，具体如下：

1) 公司成立研发中心负责研发工作，研发项目立项时确定项目组成员，每月财务人员根据研发部统计的研发工时表核算应计入研发费用的职工薪酬金额并归集至对应的研发项目。研发中心定期对研发项目进度进行跟踪和评价，对研发人员进行工作进行监督，研发人员职责和工作内容不同于生产等职能部门。

2) 研发人员根据研发直接投入预算，在项目开发过程中，陆续领料。研发人员编制领料申请，审批后生成研发部门领料单，据此向仓库进行领料。每月末财务人员根据领料单的研发项目编号将原材料成本计入各项研发项目。研发领料从申请人、申请部门、出库类型、用途等方面均显著不同于生产领料。

3) 研发折旧与摊销包括用于研究开发活动的设备、仪器等固定资产折旧费，以及用于研究开发活动的软件、知识产权、非专利技术等无形资产摊销费。对于专门用于研发的设备折旧，全部计入研发费用；对于同时用于生产与研发的设备折旧，按照设备实际参与研发及生产活动的工时比例分配计入研发费用。

4) 其他研发费用包括与研究开发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、论证、评审、鉴定、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，会议费、差旅费、通讯费等，相关费用按照实际使用的研发项目进行归集。该等费用的产生对象、内容，不同于合同履约成本。

(3) 研发过程管理

公司通过研发项目台账对研发项目的研发立项、项目实施、项目验收等阶段

进行全程管理，明确记录项目的人员情况。公司的研发立项由研发部门提出立项申请，通常情况下由研发负责人、公司总经理审批。项目立项通过后进行费用归集前，财务人员结合立项申请文件、向销售人员和研发中心人员了解情况，对研发内容进行分析，判断该研发项目所发生的支出属于合同履行成本。

综上所述，公司已经建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履行成本的内部控制程序，不存在不能合理、准确划分的费用，亦不存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内研发人员花名册、研发工时表、在研项目台账等资料，确认在研项目数量、工作量与研发人数、研发薪酬相匹配；

（2）获取公司报告期内研发项目明细及研发直接投入明细，了解公司研发直接投入的具体构成及最终去向，比对研发材料最终形态与产成品形态；获取公司与客户签订的合同及订单，比对公司研发项目内容与履行客户合同的关联度；

（3）查阅公司《研发中心内部控制制度》、《研发中心管理制度》等规章制度，了解公司研发费用识别、归集、划分原则，检查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。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内公司在研项目数量、工作量与研发人员数量、职工薪酬的变动趋势较为匹配，不存在研发人员与生产人员混同或研发人员兼具管理职能而无法准确计量研发费用的情形；

（2）公司研发直接投入主要包括板材、五金工具、工装配件、燃料动力及各类半成品，开发失败的材料形成废品，开发成功的材料形成座椅骨架总成及零部件等样品，该等研发样品的形态与产成品形态基本一致。对于研发产出的可销售废料与样品，公司存在对外销售的情形，已根据企业会计准则要求在对外销售前计入存货并冲减研发费用；

（3）公司部分研发投入与客户定点项目有关，但与量产订单的履行没有直接关联关系，上述研发成果权属清晰、不存在公司无法控制的情形。公司已经建立了

完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，不存在不能合理、准确划分的费用，亦不存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形。

五、关于应收款项

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人应收款项融资余额分别为 7,466.90 万元、3,724.12 万元、8,977.67 万元和 9,051.52 万元，金额较大；存在已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票，全部终止确认。

（2）发行人应收款账龄主要在 1 年以内，2022 年 1-6 月，发行人 1 年以上应收账款金额、占比有所提高。

请发行人：

（1）说明发行人银行承兑汇票的主要承兑银行，是否全部为信用等级较高的商业银行，是否存在较大到期无法兑付风险，坏账准备计提是否充分，已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认是否谨慎。

（2）说明 1 年以上应收款形成原因，对应主要客户，是否存在较大的无法回收风险，坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

回复：

（一）说明发行人银行承兑汇票的主要承兑银行，是否全部为信用等级较高的商业银行，是否存在较大到期无法兑付风险，坏账准备计提是否充分，已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认是否谨慎

1. 公司银行承兑汇票的主要承兑银行及信用等级状况

报告期各期末，公司银行承兑汇票的主要承兑银行均为信用等级较高的商业银行或者大型企业集团之财务公司，各期末构成情况如下：

承兑金融机构	2022/12/31		主体评级
	金额	占比	
中国银行股份有限公司	4,528.22	35.88%	AAA
招商银行股份有限公司	3,218.61	25.51%	AAA

单位：万元

宁波银行股份有限公司	1,050.00	8.32%	AAA
平安银行股份有限公司	816.55	6.47%	AAA
兴业银行股份有限公司	693.26	5.49%	AAA
中国建设银行股份有限公司	651.74	5.16%	AAA
上海汽车集团财务有限责任公司	531.98	4.22%	AAA
中国民生银行股份有限公司	380.00	3.01%	AAA
中国农业银行股份有限公司	326.21	2.59%	AAA
其他银行	422.68	3.35%	AAA/AA+
合计	12,619.25	100.00%	
承兑金融机构	2021/12/31		主体评级
	金额	占比	
中信银行股份有限公司	1,852.06	20.63%	AAA
中国银行股份有限公司	1,779.51	19.82%	AAA
浙商银行股份有限公司	1,330.94	14.83%	AAA
平安银行股份有限公司	1,004.08	11.18%	AAA
宁波银行股份有限公司	1,000.00	11.14%	AAA
中国民生银行股份有限公司	500.00	5.57%	AAA
交通银行股份有限公司	450.00	5.01%	AAA
中国农业银行股份有限公司	422.00	4.70%	AAA
兴业银行股份有限公司	247.19	2.75%	AAA
其他银行	391.89	4.37%	AAA
合计	8,977.67	100.00%	
承兑金融机构	2020/12/31		主体评级
	金额	占比	
中国银行股份有限公司	2,568.20	68.96%	AAA
招商银行股份有限公司	715.91	19.22%	AAA
中信银行股份有限公司	410.00	11.01%	AAA
中国建设银行股份有限公司	20.00	0.54%	AAA
上海浦东发展银行股份有限公司	10.00	0.27%	AAA
合计	3,724.12	100.00%	

注 1：主体信用评级数据来源为 wind，上海汽车集团财务有限责任公司无单独评级，评级对象为其实控人上海汽车集团股份有限公司，属 AAA 级；

注 2：财务公司主要系上海汽车集团财务有限责任公司等，上述财务公司均

经中国银监会批准成立并依法接受中国银保监会的监督管理；根据《电子商业汇票业务管理办法》，电子银行承兑汇票由银行业金融机构和财务公司承兑；财务公司出具的电子银行承兑汇票为在中国人民银行系统备案和流通的票据

注 3：2022 年 12 月 31 日，其他银行主要为中国工商银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司等；2021 年 12 月 31 日，其他银行主要为中国建设银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、北京银行股份有限公司等，信用等级均较高

报告期各期末，公司应收款项融资中银行承兑汇票的承兑人均为信用评级良好的大中型商业银行或财务公司，上述主体的经营状况良好，到期无法兑付的风险较小，故无需计提坏账准备。

2. 公司已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认的谨慎性

报告期各期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票金额如下：

项目	终止确认金额		
	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
银行承兑汇票	12,003.96	22,499.31	7,936.66
合计	12,003.96	22,499.31	7,936.66

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）相关规定，金融资产的终止确认，应确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

报告期各期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票承兑人中，信用等级为 AAA 级评级的占比分别为 97.65%、99.10%和 99.77%。因此，银行承兑汇票到期承兑人拒绝付款而被追索的可能性极低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，因此公司将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。

同行业可比公司对于已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认情况如下：

可比公司	内容
博俊科技	未直接披露已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认的具体政策，但其各年末已背书或贴现的未到期银行承兑汇票均予以终止确认了。

天成自控	对已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。
------	-----------------------

综上,公司将已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认是符合《企业会计准则》的,与同行业可比公司的处理是一致的,该项处理是谨慎的。

(二) 说明 1 年以上应收款形成原因,对应主要客户,是否存在较大的无法回收风险,坏账准备计提是否充分

截至 2022 年 12 月 31 日,公司应收账款账龄 1 年以上的主要客户(10 万以上,占 1 年以上应收账款比例为 85.29%)情况如下:

客户	账龄	金额	形成原因	截至 2023 年 2 月末回款情况
上海佛吉亚汽车座椅有限公司 南京分公司	1-2 年	308.11	零部件款	303.25
佛吉亚(天津)排气控制技术有限公司	1-2 年	146.49	零部件款	
威马新能源汽车采购(上海)有限公司	1-2 年	84.70	零部件款	
湖北星晖新能源智能汽车有限公司	1-2 年	82.49	零部件款	
苏州泽汉汽车零部件有限公司	1-2 年	48.83	零部件款	
长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	1-2 年	23.79	零部件款	
	2-3 年	7.63	零部件款	
恺博(常熟)座椅机械部件有限公司	1-2 年	19.76	零部件款	
青岛奥鑫木业有限公司	2-3 年	16.46	零部件款	
长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	2-3 年	12.83	零部件款	
无锡市鑫涌管业有限公司	1-2 年	13.08	零部件款	13.08
	2-3 年	0.94	零部件款	0.94
浙江龙生汽车部件科技有限公司	2-3 年	12.14	零部件款	
康得复合材料有限责任公司	1-2 年	10.18	零部件款	
合计		787.43		317.27

截至 2022 年 12 月 31 日,公司 1 年以上的应收款主要集中于 1-2 年账龄,并基本已于期后收回,不存在较大的回收风险。其中,账龄超过 3 年的应收账款合计金额仅有 5.82 万元,金额极小。公司已按照账龄组合对上述应收账款计提了坏账准备,账龄 1-2 年、2-3 年、3-4 年及 4-5 年的计提比例分别为 10%、30%、50%、

80%，与同行业公司基本一致，坏账准备计提充分。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解与销售与收款相关的内部控制，并测试关键控制的有效性；

(2) 获取公司报告期各期末应收票据台账，按承兑人统计各期末应收票据金额及占比情况，通过 wind 等方式，查询承兑银行的信用评级情况，分析是否存在到期无法兑付的风险；

(3) 获取公司报告期各期末已背书或贴现的银行承兑汇票明细表，按承兑人统计各期末已背书或贴现尚未到期金额及占比情况，通过 wind 等方式，查询承兑银行的信用评级情况，并结合期后情况检查是否存在银行承兑汇票到期不能兑付的情况；

(4) 查阅《企业会计准则》、《票据法》，分析公司终止确认的会计处理是否符合企业会计准则和票据法的规定；

(5) 获取公司期末应收账款明细表，查看 1 年以上应收款的主要构成客户，通过询问相关业务人员了解形成原因，通过检查合同、发票和其他支持性证据核实原因的真实性，并对期后回款情况进行测试。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司各期末银行承兑汇票的主要承兑银行，均为信用等级较高的商业银行，不存在较大到期无法兑付的风险，无需计提坏账准备；

(2) 公司已背书或贴现的银行承兑汇票到期承兑人拒绝付款的可能性极低，公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认具有谨慎性，符合《企业会计准则》的规定；公司 1 年以上应收款形成原因合理，期后回款情况良好，不存在较大的无法回收风险，公司已按照账龄组合计提坏账准备，坏账准备计提充分。

六、关于存货

申请文件及问询回复显示：

(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、18, 120. 59 万元和 21, 379. 83 万元, 2022 年 6 月末, 1 年以上库龄库存商品、在产品、委托加工物资余额有所增长。

(2) 除去已下线项目, 其余存货产成品均有对应订单。2022 年 6 月末, 发行人亏损项目、长库龄材料形成的存货跌价准备余额增长。

请发行人:

(1) 结合各期末在手订单金额、各类别存货期后结转情况说明存货是否正常周转, 除已下线项目其余存货产成品均有对应订单背景下, 发行人仍存在较大金额 1 年以上库存商品的原因及合理性。

(2) 2022 年 1-6 月亏损项目跌价准备形成原因, 金额增长的原因及合理性; 结合未下线但库龄较长存货的存储状态、销售的可实现性等, 进一步说明其存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 6)

回复:

(一) 结合各期末在手订单金额、各类别存货期后结转情况说明存货是否正常周转, 除已下线项目其余存货产成品均有对应订单背景下, 发行人仍存在较大金额 1 年以上库存商品的原因及合理性

1. 公司存货对应的在手订单金额、各类别存货期后结转情况及存货周转情况

(1) 公司与存货对应的在手订单金额

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。故只要客户对应的车型项目还在生命周期内(项目未下线), 公司存货一般均会有持续的订单对应, 而对于已下线项目, 对应的存货一般不再会有订单对应。

报告期各期末, 公司存货产成品余额及在手订单覆盖率情况如下:

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
存货产成品余额 A	7, 453. 39	6, 393. 89	4, 495. 26
其中: 已下线项目存货产成	236. 46	156. 14	240. 00

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
品余额 B			
未下线项目存货产成品余额 C=A-B	7,216.93	6,237.75	4,255.26
有订单的存货产成品比例 D=C/A	96.83%	97.56%	94.66%

注：考虑到公司未下线车型项目的存货一般均会有持续的订单对应，故上表将未下线项目对应的存货均作为有订单的存货统计

如上表所示，报告期各期末，公司未下线项目存货产成品余额分别为 4,255.26 万元、6,237.75 万元和 7,216.93 万元，鉴于一般公司未下线项目均会有持续的订单，因此报告期内有订单的存货产成品占比均在 96%左右。公司主要产成品均有在手订单覆盖，存货整体周转情况良好。

对于已下线项目的存货产成品，报告期各期对应的减值准备余额分别为 197.58 万元、127.99 万元和 145.78 万元，占已下线项目存货产成品余额比例较高，减值准备充分。

(2) 公司各类别存货期后结转情况

报告期内，各期末结存存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日			
	账面余额	期后 1 个月 结转金额	截至 2023.1.31 结转金额	截至 2023.1.31 结 转比例
原材料	9,557.54	1,077.69	1,077.69	11.28%
在产品	6,332.05	2,012.16	2,012.16	31.78%
库存商品	6,179.63	1,458.03	1,458.03	23.59%
在制模具	2,813.15	0.00	0.00	0.00%
委托加工物资	681.52	16.44	16.44	2.41%
发出商品	1,273.76	1,077.67	1,077.67	84.61%
周转材料	84.42	8.12	8.12	9.62%
合计	26,922.08	5,650.11	5,650.11	20.99%
项目	2021 年 12 月 31 日			
	账面余额	期后 1 年结转金 额	截至 2022.12.31 结 转金额	截至 2022.12.31 结转比例

原材料	4,889.85	3,904.57	3,904.57	79.85%
在产品	4,901.05	4,231.40	4,231.40	86.34%
库存商品	5,134.36	4,460.93	4,460.93	86.88%
在制模具	1,469.31	1,469.31	1,469.31	100.00%
委托加工物资	717.11	623.08	623.08	86.89%
发出商品	1,259.52	1,174.37	1,174.37	93.24%
周转材料	60.15	37.11	37.11	61.70%
合计	18,431.36	15,900.76	15,900.76	86.27%
项目	2020 年 12 月 31 日			
	账面余额	期后 1 年结转金额	截至 2022.12.31 结转金额	截至 2022.12.31 结转比例
原材料	4,297.47	3,675.06	3,880.17	90.29%
在产品	2,638.11	2,526.54	2,563.50	97.17%
库存商品	3,835.77	3,535.99	3,583.87	93.43%
在制模具	2,725.42	2,725.42	2,725.42	100.00%
委托加工物资	922.10	812.29	837.70	90.85%
发出商品	659.49	638.08	640.46	97.11%
周转材料	51.96	45.90	47.67	91.74%
合计	15,130.31	13,959.27	14,278.79	94.37%

如上表所示，除周转材料外，其余存货期后结转比例基本在 80%以上，期后两年及以上的结转比例均在 90%以上。2021 年末及 2022 年末周转材料期后结转比例较低，主要系周转材料大多是包装物、备品备件等低值易耗品，单位价值较低，且均为公司生产经营需要持续耗用的存货，存在集中采购、陆续领用、可长期存放的特征。

综上，报告期各期末，公司有订单的存货产成品占比均在 96%左右，公司主要产成品均有在手订单覆盖；各类型存货期后结转及时，不存在存货滞销、积压风险，公司存货整体周转情况良好。

2. 除已下线项目其余存货产成品均有对应订单背景下，公司不存在较大金额 1 年以上库存商品

报告期各期末，公司库龄一年以上的库存商品金额分别为 240.80 万元、299.78 万元以及 673.43 万元，其相较公司生产规模及存货量较小。其形成的具体原因如下：

单位：万元

形成原因	2022 年末	2021 年末	2020 年末
库龄一年以上的库存商品余额	673.43	299.78	240.80
其中：项目下线	139.60	136.56	92.15
项目备货	533.83	163.22	148.65

如上表所示，报告期各期末，除已下线项目其余库龄一年以上的库存商品余额分别为 148.65 万元、163.22 万元及 533.83 万元，主要原因系公司提前适量备货。实际生产中，对于临近项目周期末期的零部件或产量明显下降的项目，公司会生产一定的备货量，一方面减少后续机器设备的开机成本，另一方面用于快速应对客户临时、小批量的需求。2022 年末，公司库龄一年以上备货金额大幅增长，主要系 C229、E115 等项目客户已下单采购，但因整车厂芯片等材料未采购齐全，以及市场变化等原因，客户生产计划调整、订单推迟所致。

(二) 2022 年 1-6 月亏损项目跌价准备形成原因，金额增长的原因及合理性；结合未下线但库龄较长存货的存储状态、销售的可实现性等，进一步说明其存货跌价准备计提的充分性

1. 2022 年 1-6 月亏损项目跌价准备形成原因，金额增长的原因及合理性

报告期各期末，公司亏损项目存货跌价准备余额构成如下：

单位：万元

类型	2022 年末	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末
亏损项目存货跌价准备	45.36	154.97	22.16	10.22
其中：长春工厂亏损项目跌价准备	21.02	125.60	16.10	2.11

2022 年 1-6 月，公司亏损项目主要来源于长春工厂，其中涉及车型项目主要为丰田凌放 HARRIER（941B）、红旗 H9（C229）、红旗 E-HS9（E115）和奔腾 T99（D058）。2022 年上半年，位于上海、长春等地的主要客户受疫情封控影响，采购需求下降，导致公司产销量下滑，规模效应下降，特别是长春工厂生产的产品，其单位制造费用和单位人工成本上涨幅度较大，由此导致 2022 年上半年亏损项目存货金额增加，相应计提的跌价准备增加。2022 年下半年，随着疫情管控影响减小及原材料价格下降，公司盈利能力陆续恢复，2022 年末，公司亏损项目跌价准备也回落至正常水平。

2. 结合未下线但库龄较长存货的存储状态、销售的可实现性等，进一步说明

其存货跌价准备计提的充分性

(1) 库龄较长存货的存储状态

报告期内，公司建立了较为完善的存货管理制度，严格执行《仓储环节内部控制制度》相关规定：1) 仓库应实行封闭管理，货物储存区禁止无关人员进出，未经办理出入手续，仓储无关人员禁止随意移入或者移出货物，仓储无关人员进出仓库应由仓库管理员陪同；2) 储存区域应进行明确的标示，每种货物应挂上物料卡、并在卡上记录货物的入库、发出、储存情况，做到帐、卡、物相符；3) 待检验货物应单独划分区域储存，不得与已经办理入库手续的货物混同，良品、不良品、待处理产品应分开储存；4) 货物摆放应整齐、有序，同一类别的货物应摆放在同一区域，同一种物料应摆放在一起，仓库应加强定容定量储存管理，对装货容器进行标准化存储；5) 库保管员要适时检查存货状况，进行必要的护理，防止害虫、腐蚀、潮湿、变质挤压等情况的发生；对呆滞品、报废品要进行清理，按照流程报有关领导审批后予以及时处理。

报告期各期，库龄较长存货主要在浙江厂区及长春厂区。报告期各期，我们获取了公司相关盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并进行了监盘以及抽盘。盘点过程中，中介机构实地走访了公司主要仓库，查看了各类存货的存储状态，未发现存在毁损破坏的情况。

(2) 库龄较长存货销售的可实现性

公司向客户提供的产品主要为定制化产品，公司与客户确定项目合作关系后，客户根据其后续生产安排，在项目生命周期内将持续向公司采购对应的存货，项目下线前客户均会根据整车厂车型销量情况向公司下达订单，故公司未下线项目的存货产成品具有销售可实现性。以2022年6月末库龄1年以上的库存商品为例，2022年6月末公司库龄1年以上库存商品（扣除已下线项目）金额为331.91万元，截至2022年12月末该部分库存商品期后结转金额为61.21万元（即销售库存商品对应的成本为61.21万元），占比约为18.44%，未下线但库龄较长存货金额较小，并在陆续销售中。

综上所述，亏损项目跌价准备形成原因及金额增长具有合理性；未下线但库龄较长存货未见毁损破坏等情况，库龄一年以上的存货产成品期后陆续结转，具有销售可实现性，存货跌价准备计提充分。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司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的原因及公司对此类存货的管理；

（2）查阅了公司报告期各期末的存货库存明细、库龄明细，核查库龄一年以上存货的主要情况及存货跌价计提情况；分析了部分存货库龄较长的原因和提前备货的合理性；

（3）获取公司盘点制度、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；

（4）取得了公司出具的在手订单统计明细表，向公司相关业务负责人了解公司的生产模式、销售模式，了解报告期各期末公司库存商品的结构与变动是否与在手订单相匹配；取得公司报告期内的存货进销存明细账，查阅了各类产品的销售出库情况及其他出库情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期各期末，公司有订单的存货产成品占比均在 95%左右，公司主要产品均有在手订单覆盖；各类型存货期后结转及时，不存在存货滞销、积压风险，公司存货整体周转情况良好；

（2）报告期各期末，除已下线项目其余库龄一年以上的库存商品形成原因主要系公司提前适量备货。实际生产中，对于临近项目周期末期的零部件或产量明显下降的项目，公司会生产一定的备货量，一方面减少后续机器设备的开机成本，另一方面用于快速应对客户临时、小批量的需求，具有合理性；

（3）2022 年 1-6 月亏损项目跌价准备形成及亏损金额上涨主要原因系 2022 年上半年，位于上海、长春等地的主要客户受疫情封控影响，采购需求下降，导致公司产销量下滑，规模效应下降，产品单位固定成本上涨所致，具有合理性；报告期各期执行期末存货监盘程序，查看了各类存货的存储状态，未下线但库龄

较长存货未见毁损破坏等情况，库龄一年以上的存货产成品期后陆续结转，具有销售可实现性，存货跌价准备计提充分。

七、关于废料销售

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人其他业务收入中原材料销售收入分别为 915.58 万元、832.14 万元、1,259.73 万元和 473.99 万元，毛利率较低。

（2）报告期各期，发行人废料销售单价分别为 2,339.64 元/吨、2,384.31 元/吨、3,181.63 元/吨、3,258.76 元/吨，2021 年度国内钢材市场价格上涨。2022 年 1-6 月，公司废料销售的第一大客户发生变更。

请发行人：

（1）说明其他业务收入中原材料销售的背景、商业合理性，毛利率较低的原因、成本归集是否准确。

（2）结合钢材市场价格变动、不同交易方的回收价格说明废料销售的价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 7）

回复：

（一）说明其他业务收入中原材料销售的背景、商业合理性，毛利率较低的原因、成本归集是否准确

1. 原材料销售的背景及商业合理性

公司其他业务收入中原材料销售主要由两类情形产生，一类系为了服务客户、满足客户便利化采购的需求，向一汽富维安道拓金属销售镀铜钢丝、磷化钢丝等原材料；另一类系出于加强存货管理需求，对外处置少量剩余且预计短期不再使用的钢卷、线材以及因起订量原因多采购的钢卷、线材等。上述两类原材料销售系因服务客户以及公司自身存货管理角度产生，具有商业合理性。

报告期各期，两类情形的原材料销售情况如下：

原材料销售	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
向一汽富维安道拓金属销售	728.93	668.29	8.32%	812.67	799.28	1.65%	824.68	786.02	4.69%

单位：万元

原材料销售	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
处置剩余材料	162.35	156.51	3.60%	447.06	452.30	-1.17%	7.46	12.86	-72.39%
合计	891.28	824.80	7.46%	1,259.73	1,251.58	0.65%	832.14	798.88	4.00%

公司向一汽富维安道拓金属销售镀铜钢丝、磷化钢丝等原材料主要系一汽富维安道拓金属在生产过程中需要使用金属线材，而公司在生产坐垫帘、靠背帘等产品时也需要使用金属线材。由于一汽富维安道拓金属对相关线材的采购量相对较小，而该线材供应商又为公司的线材供应商，故其为了简化采购流程，与公司协商由公司统一向其提供冲压件产品和线材。为了更好的服务客户，根据一汽富维安道拓金属的需求，公司对外采购后向其销售镀铜钢丝、磷化钢丝等线材，并将冲压件和线材一同配送，方便其管理和使用。

钢卷等原材料具有一定的起订量要求，且不同规格的冲压件产品需要用合适规格的钢卷进行冲压，以减少废料的产生。由于部分产品下线或者设计变更等原因，会导致部分规格的钢卷短期内不再使用，而用于其他产品的生产则又会导致较高的废料产生，对外出售则由于单规格产品数量少、有需求的客户也较少，可能出现亏损，故公司往往选择先行保管，在未来有合适产品适用时再行使用。随着公司规模的增长，产品种类的增加，长期保管此类原材料将大幅增加保管成本，因此为了进一步完善存货管理，公司自 2020 年开始逐步少量出售此类剩余材料。此外，由于起定量原因，个别材料也会存在采购量大于预计使用量的情形，在有客户需求时，公司也会将多余材料对外出售。2021 年，钢材市场价格较高，公司对外处置剩余料的价格也随之提高，故公司较多的处置了前述两类原材料，原材料销售规模相对较大。

综上，其他业务收入中原材料销售系为了服务客户、满足一汽富维安道拓金属便利化采购需求以及处置剩余原材料产生，具有商业合理性。

2. 原材料销售毛利率较低的原因及成本归集的准确性

公司向一汽富维安道拓金属销售的原材料系公司外购取得，且销售原材料的目的主要系为了更好的服务客户，满足客户便利化采购需求，故公司仅赚取少量收益，毛利率较低。其中 2021 年毛利率相对低于其他年度，主要系公司向一汽富维安道拓金属的线材售价一般在年初确定后当年度不再调整，由于当期线材市场价格涨幅较大，导致公司采购成本上涨，毛利率较低。其中，2022 年向一汽富维

安道拓金属的销售毛利率有所增长，主要系 2021 年钢材价格较高，公司与一汽富维安道拓金属就销售单价进行了调整，而 2022 年钢材市场价格有所回落，公司采购成本降低所致。

公司对外销售暂时闲置以及富余原材料则主要系为了减少降低原材料保管成本，增加存货周转率，由于此类材料往往是公司使用后的剩余品或者过量采购产生，单品数量较少，有需求的客户也相对较少。因此，在有客户需求时，在能保本或者少量亏损时即选择对外销售，由此产生较低的毛利率或者产生少量负毛利率。

公司采购的原材料成本主要为支付的货款，在产品入库时确认为原材料，并按规格采用月末一次加权平均进行计价。公司对外销售的原材料均为采购取得，公司严格按照存货核算政策对原材料进行计价，成本归集准确。

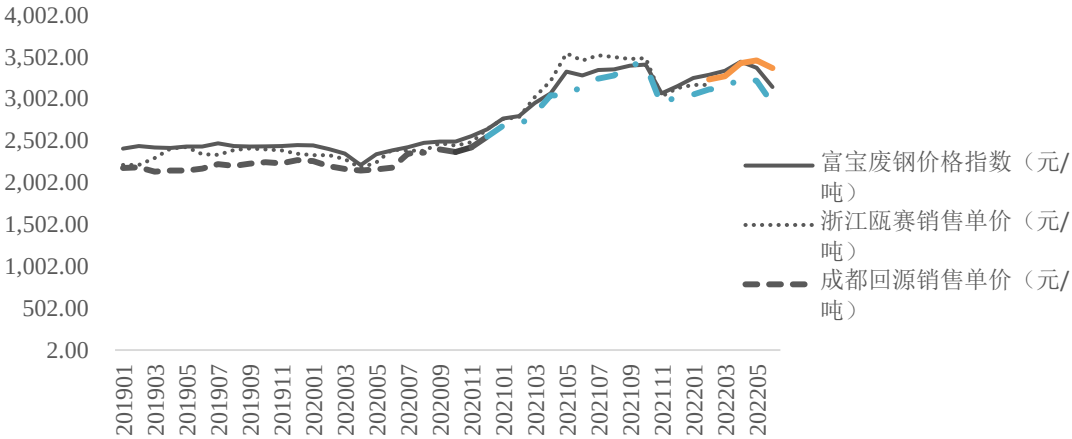
（二）结合钢材市场价格变动、不同交易方的回收价格说明废料销售的价格公允性

报告期内，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、四川蜀都顺风贸易有限公司和瑞安市美宝废旧金属回收有限公司，上述客户合计收入占公司各期废料收入的比重在 90%以上。公司与上述主要客户交易规模及交易均价如下：

期间	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司		浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司		四川蜀都顺风贸易有限公司		成都回源废旧物资回收有限公司	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
2022 年	2,544.25	2,957.09	271.34	3,163.72	464.37	2,940.29	-	-
2021 年	-	-	2,999.85	3,211.64	868.97	3,073.01	-	-
2020 年	-	-	2,172.63	2,401.44	255.31	2,440.84	293.24	2,220.27
2019 年	-	-	1,966.31	2,362.29	-	-	329.09	2,201.24

单位：万元、元/吨

公司与上述客户的废料销售价格均系参考市场价格确定，各期价格变化与市场价格变动趋势相一致，定价公允。报告期各期，公司与上述主要客户的交易均价与富宝废钢价格指数的对比情况如下：



由上图可知，公司向主要废钢客户销售的价格与富宝废钢价格指数相近且变动趋势一致，定价公允。其中，浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司和瑞安市美宝废旧金属回收有限公司的销售价格略高于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，主要系瑞安地区废钢回收及炼钢行业相对成都更加发达，故回收价格略高于成都地区。

综上，公司与主要废钢客户均参考市场行情定价，销售价格与富宝废钢价格指数相近且变动趋势一致，定价公允。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- (1)取得各期原材料销售明细，分析销售对象、销售单价以及毛利率情况；
- (2)向公司管理层了解原材料对外销售的原因,分析不同类型原材料对外销售毛利率的差异及变动原因；
- (3)取得各期废料销售明细，按客户计算各月废料销售价格；
- (4)取得与主要废料客户的销售合同，了解定价方式；
- (5)检索富宝废钢价格指数，并与主要废料客户的销售价格进行对比分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1)其他业务收入中原材料销售系为了服务客户、满足一汽富维安道拓金属便利化采购需求以及处置剩余原材料产生，具有商业合理性；公司向一汽富维安道拓金属销售的原材料系公司外购取得，且销售原材料的目的主要系为了更好的服务客户，满足客户便利化采购需求，故公司仅赚取少量收益，毛利率较低；公司对外销售暂时闲置以及富余原材料的有需求客户较少，在保本或者少量亏损即选择对外销售，由此产生较低的毛利率或者产生少量负毛利率；公司对外销售的原材料均为采购取得，公司严格按照存货核算政策对原材料进行计价，成本归集准确；

(2)公司与主要废料客户的废料销售价格均参考市场价格确定，各期价格与市场价格相机且变动趋势一致，定价公允。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

江娟



中国注册会计师：

朱小雪



二〇二三年三月十六日